

№ 31397/IBA от 02.05.2024

**Коммерческое предложение  
по обучению  
для компании «»**

**По теме:**

**«ITIL DIRECT, PLAN AND IMPROVE (DPI).  
ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ  
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ  
ОРГАНИЗАЦИИ, ФОРМИРОВАНИЕ И  
РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛАНОВ ПО  
ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛЕЙ»**

**От International Business Academy**

**2024**

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании  
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации  
и проведению семинара**

**Наши конкурентные преимущества:**

- Индивидуальная разработка программ под заказ
- Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)
- Большой выбор тренеров
- Персональный менеджер, курирующий проект
- Посттренинговая поддержка 6 месяцев

---

**Е-mail: [info@iba.kz](mailto:info@iba.kz)**

**Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411**

**Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)**

- Программы лояльности для постоянных клиентов
- Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана
- Обучение в рамках международных стандартов

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "ITIL Direct, Plan and Improve (DPI). Постановка целей, определение направления развития организации, формирование и реализация планов по достижению целей".

**Стоимость обучения:** 385000 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).  
Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 423500 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

**Место проведения:** очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

#### Даты проведения:

Онлайн:

27-29 мая 2024

4-6 ноября 2024

26-28 февраля 2025

29-31 октября 2025

**Продолжительность:** 24 академических часов

**Время:** с 10:00 до 17:30.

**Количество участников:** 1 человек

**В стоимость обучения входит:** обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



### **Информация о компании.**

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией
3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения: — Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

### **ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:**

---

E-mail: [info@iba.kz](mailto:info@iba.kz)

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

## **Модуль 1: Введение**

- Обзор содержимого курса
- Схема сертификации ITIL® 4
- Обзор целей и задач курса
- Обзор компонент курса
- Программа курса

## **Модуль 2: Основные компоненты DPI**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Базовые принципы постановки целей и определения направления развития (Direction)
- Базовые принципы формирования планов по достижению целей (Planning)
- Базовые принципы реализации планов по достижению целей (Improvement)
- Другие важные элементы DPI

## **Модуль 3: Взаимосвязь DPI с цепочкой создания ценности (Service Value Chain) и основополагающими принципами (Guiding Principles)**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Взаимосвязь DPI с цепочкой создания ценности (Service Value Chain)
- Взаимосвязь DPI основополагающими принципами (Guiding Principles)

## **Модуль 4: Роль постановки целей и определения направления развития (Direction) в управлении стратегией**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Введение в управление стратегией (Strategy Management)
- Разработка эффективной стратегии

## **Модуль 5: Реализация стратегии**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Управление рисками (Risk Management)
- Принятие решений в части управления портфелем (Portfolio Management)
- Использование методологий Governance, управления рисками и Compliance (GRC) при разработке вектора развития (Directing)

## **Модуль 6: Основы аудита (оценки состояния) и планирования**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Основные концепции, применяемые при проведении оценки состояния
- Элементы эффективной оценки состояния
- Основные концепции, применяемые для планирования развития

## **Модуль 7: Проведение оценки состояния с применением «карт потоков ценности» (Value Stream Maps, VSM)**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Введение в понятие «карты потоков ценности» (Value Stream Maps, VSM)
- Разработка карт потоков ценности
- Дополнительная информация по использованию карт потоков ценности

## **Модуль 8: Измерения и отчётность в части непрерывного улучшения**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Основы измерений и отчётности
- Балансировка показателей и метрик (Alignment of Measurements and Metrics)
- Ключевые факторы успеха (CSF) и ключевые индикаторы производительности (KPI) деятельности непрерывного улучшения

## **Модуль 9: Связь измерений деятельности непрерывного улучшения с четырьмя основными факторами (Four Dimensions) и системой ценности сервисов (Service Value System, SVS)**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Связь измерений деятельности непрерывного улучшения с четырьмя основными факторами (Four Dimensions)
- Цепочка ценности сервисов и практики непрерывного улучшения

## **Модуль 10: Принципы и методы управления организационными изменениями (OCM)**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Основы управления организационными изменениями (OCM)
- Взаимосвязь OCM, DPI и цепочки ценности сервисов (Service Value Chain)
- Управление сопротивлением персонала (Resistance) и фиксация результатов (Reinforcement)

## **Модуль 11: Основные принципы и методы эффективных коммуникаций**

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Обзор основных методов эффективных коммуникаций
- Выстраивание отношений с заинтересованными лицами (Stakeholders)

## **Module 12: Разработка системы ценности сервисов (SVS) с использованием четырёх основных факторов (Four Dimensions)**

- Ключевые вопросы и задачи модуля

- Организация и люди в системе ценности сервисов
- Партнёры и поставщики в системе ценности сервисов
- Поток ценности в системе ценности сервисов
- Информация и технологии в системе ценности сервисов

## **Заключение**