

№ 22467/IBA от 19.06.2026

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

**По теме:**

**«ЭФФЕКТИВНЫЙ РОП: УПРАВЛЕНИЕ  
ВОРОНКОЙ, ПРОЦЕССАМИ И  
КОМАНДОЙ»**

**От ИП International Business Academy**

**2026**

**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 ассесмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме:  
"Эффективный РОП: управление воронкой, процессами и командой".

**Стоимость обучения:** 296500 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 326150 тенге без НДС.

\*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

\*НДС 16% будет добавлен в счет на оплату.

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

### Даты проведения:

Алматы:

16-17 июля 2026

21-22 сентября 2026

5-6 ноября 2026

15-16 февраля 2027

5-6 апреля 2027

14-15 июня 2027

9-10 августа 2027

18-19 октября 2027

13-14 января 2028

20-21 марта 2028

15-16 мая 2028

10-11 июля 2028

18-19 сентября 2028

13-14 ноября 2028

Онлайн:

8-9 июня 2026

10-11 августа 2026

19-20 октября 2026

21-22 декабря 2026

14-15 января 2027

22-23 марта 2027

17-18 мая 2027

19-20 июля 2027

20-21 сентября 2027

18-19 ноября 2027

14-15 февраля 2028

24-25 апреля 2028

---

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

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

19-20 июня 2028

9-10 августа 2028

23-24 октября 2028

18-19 декабря 2028

\* даты требуют дополнительного согласования

**Продолжительность:** 16 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), 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.

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

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

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:**

1 день

### **Блок 1. Роль РОП в системе продаж**

**Цель:** сформировать управленческое мышление

**Содержание:**

- РОП ≠ лучший продавец
- 3 зоны ответственности РОП:
  - результат (цифры)
  - процесс
  - люди
- Типичные ошибки руководителей продаж

**Практика:**

- Самодиагностика: «Где я сейчас как руководитель?»
- Мини-кейс: «РОП в хаосе»

### **Блок 2. Воронка продаж как управленческий инструмент**

**Цель:** научить работать с воронкой как системой

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

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

## **Содержание:**

- Классическая структура воронки B2B / B2C
- Контрольные метрики каждого этапа:
  - лиды
  - дозвон
  - встречи
  - КП
  - сделки
  - повторные продажи
- Формула продаж
- План-факт-анализ

## **Практика:**

- Построение воронки своей компании
- Расчёт конверсий
- Определение «узких мест»

## **Блок 3. Где мы теряем деньги: диагностика просадок**

**Цель:** научиться выявлять причины падения продаж

## **Содержание:**

- Типы просадок:
  - маркетинг
  - продажи
  - продукт
  - процессы
  - люди
- Матрица диагностики проблем
- 5 уровней причин просадки

## **Практика:**

- Работа с кейсами
- Разбор реальных ситуаций участников
- Карта проблем отдела продаж

2 день

## **Блок 4. Операционное управление отделом продаж**

**Цель:** систематизировать ежедневное управление

## **Содержание:**

- Управленческий цикл РОП:
  - планирование
  - постановка задач
  - контроль
  - анализ
  - корректировка
- KPI менеджеров
- CRM как инструмент управления
- Регламенты и стандарты
- Планёрки: ежедневные, недельные, месячные

## **Практика:**

- Конструктор идеальной планёрки
- Чек-лист РОП на неделю

## **Блок 5. Управление командой и командообразование**

**Цель:** повысить вовлечённость и результативность команды

## **Содержание:**

- Этапы развития команды
- Типы сотрудников в продажах
- Мотивация: деньги vs нематериальная
- Как создавать ответственность
- Конфликты в отделе продаж

## **Практика:**

- Диагностика команды
- Упражнение «Команда как система»
- Разбор сложных сотрудников

## **Блок 6. Делегирование и контроль без микроменеджмента**

**Цель:** освободить время РОП и повысить самостоятельность команды

## **Содержание:**

- Почему РОП не делегируют
- Что можно и нельзя делегировать
- 7 уровней делегирования
- Постановка задач по SMART

- Контроль без давления

**Практика:**

- Карта задач РОП
- Тренировка делегирования на кейсах
- Модель обратной связи

**Блок 7. Итоги и план внедрения**

**Содержание:**

- Ключевые выводы
- Индивидуальный план улучшений на 30 дней
- 3 шага, которые участник внедрит завтра

**Практика:**

- Личный action-plan