

№ 9855/IBA от 15.04.2026

**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 марта 2026  
7-8 мая 2026  
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:

19-20 февраля 2026  
20-21 апреля 2026  
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

---

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

20-21 сентября 2027

18-19 ноября 2027

14-15 февраля 2028

24-25 апреля 2028

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.

---

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

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:

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:**

---

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

- 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

### **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

#### **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