

№ 22466/IBA от 19.06.2026

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

**По теме:**

**«ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО  
ОТДЕЛА ПРОДАЖ В КОМПАНИИ»**

**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 ассессмент + 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:**

---

**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**

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме:  
"Построение эффективного отдела продаж в компании".

**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:

21-22 мая 2026

1-2 июля 2027

9-10 сентября 2027

15-16 ноября 2027

13-14 января 2028

21-22 марта 2028

28-29 мая 2028

Онлайн:

14-15 мая 2026

19-20 июля 2027

27-28 сентября 2027

19-20 января 2028

30-31 марта 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



## ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

### 1 день

- Основные понятия менеджмента
- Аудит состояния продаж в компании: цели, содержание и этапы проведения
- Планирование объемов продаж: виды, методы и структура планов
- Стратегия продаж компании: назначение, содержание и применение на практике
- Организация процесса продаж: необходимые условия для достижения успеха

### 2 день

- Координация деятельности отдела продаж
- Контроль выполнения задач торговым персоналом
- Оценка деятельности торгового персонала
- Мотивация торгового персонала
- Руководитель подразделения продаж