

№ 9251/IBA от 20.03.2025

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

**По теме:**

**«ПРОЦЕДУРА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ.  
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ»**

**От International Business Academy**

**2025**

**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/> 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)**

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:  
"Процедура разработки стратегии. Стратегическое планирование".

**Стоимость обучения:** 237200 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).  
Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 260920 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

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

**Даты проведения:**

Алматы:

24-25 апреля 2025

10-11 июля 2025

30-31 октября 2025

28-29 января 2026

2-3 марта 2026

14-15 мая 2026

4-5 февраля 2027

22-23 апреля 2027

13-14 июля 2027

Онлайн:

22-23 мая 2025

21-22 августа 2025

4-5 декабря 2025

2-3 марта 2026

14-15 мая 2026

7-8 октября 2027

27-28 декабря 2027

\* 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), 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

---

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)

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:

1 день

### Системный подход в управлении

- Принципы и методы системного моделирования
- Цикл деятельности
- Цикл управления
- Логическая модель системы управления — «Человек-Стратегия-Организация»
- Стратегическая модель организации
- Принципы выделения стратегических хозяйственных единиц (СХЕ) как объектов стратегических разработок

### Формализация стратегии

- Стратегический анализ и методы формализации стратегии
- Учет ожиданий заинтересованных групп при разработке стратегии
- Понятие потребительской ценности (ПЦ)
- Сбалансированная система показателей как инструмент управления реализацией целевой стратегической программы
- Понятие стратегической карты

### Разработка стратегической карты

- Формирование финансовых целей деятельности предприятия. Выбор и обоснование показателей, отражающих финансовые результаты деятельности СХЕ
- Формирование рыночных целей и целей в отношении клиентов. Выбор и обоснование показателей, отражающих рыночную позицию СХЕ

### Практикум:

- Разбор примеров учебных компаний. Выбор СХЕ для построения стратегии. Определение требования собственника и формализация видения на установленный горизонт планирования
- Формализация стратегий учебных компаний. Выбор продуктово-рыночной и конкурентной стратегий
- Разработка целей и показателей финансовой и рыночной перспектив карты ССП

2 день

### Разработка стратегической карты

- Формирование целей в отношении ключевых процессов деятельности предприятия. Выбор

и обоснование показателей, характеризующих факторы ключевых процессов, ведущие к достижению стратегических целей

- Формирование целей, характеризующих стратегические нематериальные активы и потенциал предприятия

### **Практикум:**

- Разработка целей и показателей перспектив процессов и персонала
- Определение профиля организационной культуры, требуемого для реализации стратегии

### **Проверка на сбалансированность, детализация и «оцифровка» стратегической карты**

- Основные способы проверки стратегической карты на сбалансированность
- Формирование плановых (целевых) значений ключевых показателей деятельности
- Декомпозиция ключевых показателей по уровням и областям ответственности
- Описание процессов учета фактических значений показателей

### **Приведение подсистем организации в соответствие с требованиями стратегии — внедрение ССП**

- Разработка программы мероприятий по реализации стратегии
- Разработка плана мероприятий по внедрению ССП
- Актуализация процессного и проектного управления, оргструктур, финансово-бюджетной структуры, системы материального стимулирования
- Регламентация и поддержка регулярного процесса стратегического управления с использованием ССП