

№ 12603/IBA от 01.05.2026

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

По теме:

**«РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ»**

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

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: "Разработка и внедрение системы показателей".

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:

4-5 февраля 2026

13-14 апреля 2026

24-25 июня 2026

9-10 августа 2027

18-19 октября 2027

23-24 декабря 2027

Онлайн:

4-5 марта 2026

12-13 мая 2026

5-6 октября 2027

21-22 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), 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.



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

Стратегия и система управления

- Стратегия как цель и путь
- Описание стратегии
- Система управления

Системы показателей деятельности

- BSC (ССП) — сбалансированная система показателей
- KPI (КПД / КПЭ) — ключевые показатели деятельности/эффективности
- MBO — управление по целям
- Отличие в системах показателей. Их параллельное существование в одной компании
- Выбор системы за основу

Практикум:

- Составление перечня параметров
- Описание условий, которым должен соответствовать показатель
- Создание отдельных показателей с полным описанием

2 день

Разработка требований к системе показателей

- Ориентирование системы показателей работников на стратегические задачи
- Стимулирование системы показателей подразделения на согласование своих интересов
- Стимулирование производительного труда
- Отражение (и своевременно предупреждение) об отклонениях

Подготовка к успешному внедрению

- План внедрения, что должно быть там отражено
- Команда проекта
- Регламенты
- Важные вопросы для автоматизации системы показателей деятельности
- Программные продукты

Практикум:

- Фиксация целей подразделения
- Согласование целей с соседним подразделением
- Выделение ключевых показателей подразделения
- Каскадирование показателей от подразделения до персональных
- Определение обратной связи
- Структура отчетности по выполнению значений показателей