№ 28843/IBA от 12.07.2025

Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»

По теме:

«ТРЕНИНГ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ. 1 МОДУЛЬ»

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:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:

"Тренинг для тренеров. 1 модуль".

Стоимость обучения: 292100 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 321310 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:
3-5 ноября 2025
24-26 марта 2026
15-17 апреля 2026
28-30 мая 2026
18-20 августа 2026
29 сентября-1 октября 2026
4-6 февраля 2027
1-3 февраля 2028
16-18 мая 2028
29-31 августа 2028

Онлайн:
27-29 августа 2025
9-11 декабря 2025
16-18 марта 2026
22-24 апреля 2026
8-10 июля 2026
20-22 января 2027
4-6 мая 2027
15-17 мая 2028
24-26 июля 2028

* даты требуют дополнительного согласования

Продолжительность: 24 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 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

Бизнес-тренинг. Тренер. Аудитория тренинга

- Бизнес-тренинг
- Смысл, цель и задачи бизнес-тренинга
- Тренинг как технология интерактивного обучения
- Три ипостаси бизнес-тренинга
- Бизнес-тренер
- Ценностные основания и профессиональная позиция бизнес-тренера
- Роли бизнес-тренера и содержание его деятельности
- Аудитория бизнес-тренинга, или Что тренеру важно знать об участниках
- Особенности обучения взрослых
- Каналы восприятия информации
- Модель уровней компетентности
- Стили обучения
- Портрет эффективного тренера. Ключевые компетенции тренера
- Имидж тренера и тренерские роли
- Какие роли тренера оптимальны для использования в вашей компании
- Специфика работы внутреннего тренера. Позиция тренера в компании
- «Сгорание» и другие проблемы в работе тренера.

Основные технологические схемы бизнес-тренинга

- Трехсферная модель бизнес-тренинга
- Как происходит развитие участников в рамках бизнес-тренинга
- Эмпирическая модель обучения Дэвида Колба и ее применение в практике бизнес-тренинга
- Структура бизнес-тренинга
- Задачи и содержание установочного блока тренинга
- Задачи и содержание основного блока тренинга
- Задачи и содержание завершающего блока тренинга

Основные процессы бизнес-тренинга и управление ими

- Управление мотивацией участников тренинга
- Схема мотивации на основе «пирамиды потребностей» А. Маслоу и ее использование в бизнес-тренинге
- Процессная схема мотивации участников бизнес-тренинга
- Управление групповой динамикой

- Этапы формирования группы и действия тренера на каждом из них
- Динамика эмоционального состояния группы в ходе тренинга
- Организация рефлексивного осмысления на бизнес-тренинге
- Рефлексия и ее роль в бизнес-тренинге
- Технологический цикл рефлексии: этапы и действия тренера
- Уровни проработки навыков и представлений участников и содержание рефлексии на тренинге
- Управление процессом коммуникации на бизнес-тренинге
- Закономерности процесса коммуникации
- Управление процессами понимания и влияния в коммуникации
- Три кита управления коммуникацией
- Техники управления коммуникацией

Методы и техники бизнес-тренинга

- Обзор методов, используемых в бизнес-тренинге
- Ролевые игры
- Что такое ролевая игра?
- Функции и задачи ролевых игр в бизнес-тренинге
- Типология ролевых игр
- Преимущества и недостатки ролевой игры
- Форматы ролевых игр
- Способы задавания ролей и ситуации в ролевой игре
- Основные этапы разработки ролевой игры
- Технология проведения ролевой игры
- Управляемые дискуссии
- Форматы организации обсуждения на бизнес-тренинге
- Техники фасилитации. Управление обсуждением в группе
- Метод кейсов
- Типология кейсов
- Основные этапы разработки кейсов и ситуационных задач
- Мини-лекции как метод интерактивного обучения

2 день

Проектирование бизнес-тренингов:основные этапы и действия тренера

- Требования к эффективному тренингу
- Требования к тренингу в вашей компании
- Бизнес-тренинг: основные понятия
- Специфика тренинга как формы (метода) обучения
- Как представить преимущества тренинга и формат тренинга участникам?
- Цели и результаты тренинга
- Определение цели и задач бизнес-тренинга
- Определение структуры и содержания тренинга
- Проектирование тренингового модуля

- Элементы тренинговой сессии (динамика форм и методов работы)
- «Скелет» и «мясо» тренинга
- Разработка детального дизайна тренинга
- Завершающие этапы проектирования бизнес-тренинга

Управление проблемными ситуациями на тренинге

- Что такое «проблемный» участник и проблемная ситуация на бизнес-тренинге
- Принципы работы с «проблемными» участниками
- Техники управления проблемными ситуациями
- Типовые проблемные ситуации и управление ими

3 день

Техники презентации в бизнес-тренинге

- Цели мини-лекций и презентаций
- Что необходимо сделать тренеру для повышения эффективности мини-лекции
- Подготовка мини-лекций и презентаций
- Техники организации знакомства участников на бизнес-тренинге
- Игровые разминки и упражнения-энергизаторы

Техники обеспечения обратной связи на тренинге

- Как давать обратную связь участникам тренинга
- Как получать обратную связь от участников тренинга
- Техники организации обобщения в бизнес-тренинге
- Техники постановки задач и обработки упражнений в процессе бизнес-тренинга
- Организация пространства на бизнес-тренинге

Оценка эффективности тренинга

- Зачем бизнес-тренеру проводить оценку эффективности и анализ тренингов
- Модели оценки бизнес-тренинга
- Содержание оценки бизнес-тренинга
- Инструменты оценки бизнес-тренинга
- Оценочные анкеты по итогам тренинга
- Тестовые задания

Механизмы оценки тренинга, предполагающие взаимодействие с заказчиком