

№ 19720/IBA от 08.06.2026

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

**По теме:**

**«ТРЕНИНГ ДЛЯ ТРЕНЕРОВ. 1 МОДУЛЬ»**

**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:**

**ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Тренинг**

---

**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**

для тренеров. 1 модуль".

**Стоимость обучения:** 365000 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 401500 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:

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:

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), 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.

---

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



## 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