№ 22633/IBA от 01.06.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ»

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:

"Менеджер по закупкам".

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:
24-26 сентября 2025
14-16 января 2026
23-25 марта 2026
26-28 мая 2026
7-9 июля 2027
20-22 сентября 2027
27-29 декабря 2027
19-21 января 2028
28-30 марта 2028
1-3 мая 2028

Онлайн:
18-20 июня 2025
10-12 декабря 2025
14-16 января 2026
25-27 марта 2026
17-19 мая 2027
28-30 июля 2027
4-6 сентября 2028
13-15 ноября 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.

E-mail: 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)

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Управление отделом закупок

- Закупки в деятельности предприятий, цель и задачи отдела закупок
- Закупки и снабжение взаимосвязь, стратегический уровень закупочной деятельности
- Централизация или децентрализация закупочной деятельности, преимущества и недостатки

Практикум: Анализ закупочной деятельности компании, определение характеристик материальных ресурсов

- Взаимоотношения закупок с другими подразделениями, типы организации закупок, выбор метода закупок, стадии процесса закупки
- Определение потребностей материальных ресурсов, Методы и подходы к расчету потребности
- Бизнес-процессы в закупочной деятельности, регламенты закупок, преимущества и недостатки

Практикум: Составление схемы взаимодействий с другими подразделениями, задачи определения потребностей

2 день

Условия поставок и работа с поставщиками

- Определение базисных условий поставки — Инкотермс-2010 , область применения терминов
- Инкотермс — 2010, понятие, цели, структура, режимы перехода права собственности, страхование грузов при перевозке, договор перевозки
- Толкование торговых терминов

Практикум: Кейс анализ условий поставок по Инкотермс-2010

- Роль поставщика в формировании цепочки ценности, выстраивание работы с поставщиками
- Источники выбора поставщика, процедура (алгоритм) выбор поставщика, 7С-модель оценки поставщиков по Картеру
- Переговоры с поставщиками, стратегии переговоров с поставщиком,
- Мягкие и жесткие переговоры, структура процесса переговоров, типичные ошибки при ведении переговоров

Практикум: Кейс анализ условий поставок по Инкотермс-2010

3 день

Управление запасами

- Цели управления и виды запасов в логистических системах, классификация материальных запасов
- Структура затрат на создание и поддержание запасов, капитальные затраты, затраты на создание и поддержание запасов
- Классическая модель расчета оптимальной периодичности (объема) заказа (поставки) EOQ-модель

Практикум: Расчеты оптимального размера запасов

- Управление запасами, основные параметры управления запасами, система управления запасами с фиксированным размером заказа и с фиксированным интервалом времени между заказами
- Метод ABC-анализ в управлении запасами, его алгоритм проведения, метод XYZ-анализ в управлении запасами его алгоритм проведения. Порядок применения методов в управлении запасов, их механизмы использования, система рекомендаций для проведения

Практикум: Расчеты систем управления запасами, ABC-анализа и метода XYZ