

№ 23670/IBA от 26.06.2026

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

По теме:

«МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ»

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: "Менеджер

E-mail: 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

по закупкам".

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:

21-22 мая 2026

2-3 июля 2026

14-15 сентября 2026

2-3 ноября 2026

17-18 февраля 2027

1-2 апреля 2027

14-15 июня 2027

23-24 августа 2027

12-13 октября 2027

6-7 декабря 2027

26-27 января 2028

2-3 марта 2028

15-16 мая 2028

10-11 июля 2028

11-12 сентября 2028

29-30 ноября 2028

Онлайн:

8-9 июня 2026

17-18 августа 2026

5-6 октября 2026

23-24 декабря 2026

19-20 января 2027

18-19 марта 2027

3-4 мая 2027

19-20 июля 2027

13-14 сентября 2027

29-30 ноября 2027

7-8 февраля 2028

10-11 апреля 2028

19-20 июня 2028

Е-mail: 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

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

Модуль 1: Организация и стратегия закупок

- Закупки в деятельности предприятий: цели и задачи отдела закупок
- Взаимосвязь закупок и снабжения, стратегический уровень закупочной деятельности
- Централизация и децентрализация закупочной деятельности: преимущества и недостатки
- Взаимоотношения закупок с другими подразделениями
- Типы организации закупочной деятельности
- Выбор метода закупок
- Стадии процесса закупки

Практикум:

- Анализ закупочной деятельности компании
- Определение характеристик материальных ресурсов
- Составление схемы взаимодействия с другими подразделениями
- Задачи определения потребностей

Модуль 2: Управление потребностями и бизнес-процессы закупок

- Определение потребностей в материальных ресурсах

- Методы и подходы к расчету потребностей
- Бизнес-процессы в закупочной деятельности
- Регламенты закупок: преимущества и недостатки

Практикум:

- Формирование задачи по расчету потребностей
- Анализ бизнес-процессов закупочной деятельности

Модуль 3: Условия поставок и работа с поставщиками

- Инкотермс-2010: понятие, цели, структура
- Базисные условия поставки: область применения
- Переход права собственности, страхование, договор перевозки
- Толкование торговых терминов

Практикум:

- Кейс-анализ условий поставок по Инкотермс-2010

2 день

Модуль 4: Взаимодействие с поставщиками и переговоры

- Роль поставщика в цепочке ценности
- Выстраивание эффективной работы с поставщиками
- Источники и процедура выбора поставщика
- 7С-модель оценки поставщиков (по Картеру)
- Переговоры с поставщиками: стратегии, структура, ошибки
- Мягкие и жесткие переговоры

Практикум:

- Кейс-анализ взаимодействия с поставщиками
- Разбор типичных ситуаций в переговорах

Модуль 5: Управление запасами

- Цели управления запасами и их виды
- Классификация материальных запасов
- Структура затрат: капитальные и текущие
- EOQ-модель: расчет оптимального объема заказа

Практикум:

- Расчеты EOQ и оптимального размера заказа

Модуль 6: Методы анализа и управления запасами

- Основные параметры систем управления запасами
- Системы с фиксированным размером заказа и фиксированным интервалом
- ABC-анализ: алгоритм и применение
- XYZ-анализ: алгоритм и применение
- Комбинированное использование ABC/XYZ-анализа

Практикум:

- Проведение ABC- и XYZ-анализа
- Разработка системы управления запасами по результатам анализа