

№ 65445/IBA от 15.01.2025

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

По теме:

«ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ ЗАКУПЩИКОВ»

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:

Е-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)

"Переговоры для закупщиков".

Стоимость обучения: 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).
Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

3-4 марта 2025
14-15 августа 2025
2-3 декабря 2025
4-5 марта 2026
11-12 мая 2026
20-21 июля 2026
12-13 января 2027
23-24 сентября 2027
8-9 ноября 2027

Онлайн:

17-18 февраля 2025
29-30 сентября 2025
2-3 марта 2026
11-12 мая 2026
15-16 июля 2027
23-24 сентября 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), 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

Е-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)



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:

Е-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)

1 день

- Условия проведения успешных переговоров
- Изучение основных аспектов эффективного проведения переговоров используя стратегию win/win
- Фасилитация, групповое обсуждение

Практикум:

- Упражнение «Эверест». Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам. Работа в мини группах. Групповое обсуждение
- Подготовка к переговорам
- Принципы и способы эффективной подготовки к переговорам
- Презентация: информация с презентационных материалов

Групповое обсуждение

Практикум:

- Упражнение «Сложный выбор». Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам
- Выяснение позиций и интересов клиента. Участники смогут узнать отличия позиций от интересов. Типы вопросов, при помощи которых можно понять истинные интересы собеседника
- Подведение итогов первого дня. Участники углубляют полученные в течение дня знания. Учебная беседа (фронтальная работа)

2 день

Практикум:

- Упражнение «Острова». Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам. Работа в мини группах. Групповое обсуждение
- Выдвижение предложения, торг, завершение переговоров. Участники изучают как правильно выдвигать предложение и реагировать на него. Правила торга. Завершения переговоров

Практикум:

- Упражнение «Грузовик»
- Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам
- Создание психологического выигрыша
- Способы подачи цены
- Подведение к решению
- Участники научатся правильно подавать цену подводить клиента к решению, создавать атмосферу комфорта для клиента
- Блок «Ценность и цена». Участники в групповой дискуссии придумают скрипт уступок

и пожеланий с учетом интересов

- Составление индивидуального плана развития с учетом личностных особенностей
- Подведение итогов второго дня
- Финальное тестирование. Участники углубляют полученные в течение дня знания
- Завершение тренинга. Подведение итогов
- Получение обратной связи