

№ 14802/IBA от 09.05.2026

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

По теме:

«ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕКРУТМЕНТ»

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:

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

"Эффективный рекрутмент".

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:

18-19 мая 2026
20-21 июля 2026
21-22 сентября 2026
16-17 ноября 2026
1-2 февраля 2027
12-13 апреля 2027
21-22 июня 2027
23-24 августа 2027
14-15 октября 2027
23-24 декабря 2027
10-11 января 2028
20-21 марта 2028
22-23 мая 2028
24-25 июля 2028
18-19 сентября 2028
20-21 ноября 2028

Онлайн:

15-16 июня 2026
17-18 августа 2026
19-20 октября 2026
9-10 декабря 2026
14-15 января 2027
15-16 марта 2027
10-11 мая 2027
19-20 июля 2027
20-21 сентября 2027
22-23 ноября 2027
21-22 февраля 2028
3-4 апреля 2028
5-6 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

Стратегия рекрутмента и планирование

- Введение в современный рекрутмент: цели, задачи и тренды.
- Типы рекрутмента: внутренний и внешний, активный и пассивный поиск.
- Роль рекрутера в компании.
- Анализ потребности в персонале и создание профиля должности.
- Формирование эффективного описания вакансии: что привлекает кандидатов.
- Планирование этапов подбора и разработка воронки рекрутмента.
- Разработка и внедрение стратегии поиска кандидатов.
- Использование HR-аналитики для оптимизации процесса.
- Практическое задание: Создание профиля вакансии и плана рекрутмента.
- Кейсы по рекрутингу и планированию

2 день

Активный поиск кандидатов

- Источники поиска: доски объявлений, социальные сети (LinkedIn, профессиональные группы), сайты компаний.
- Прямой поиск (Executive Search) и методология поиска пассивных кандидатов.
- Использование ATS-систем (Applicant Tracking System) и их функции.

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

- Нетворкинг и использование рекомендаций.
- Практика: написание эффективных сообщений для поиска кандидатов в LinkedIn.
- Работа с базами резюме и инструментами автоматизации поиска.

Оценка кандидатов

- Техники эффективного собеседования: STAR-метод, поведенческие вопросы, ситуационные вопросы.
- Оценка хард-скиллов и софт-скиллов.
- Различные виды интервью: телефонное, видеоинтервью, ассесмент-центр, панельное интервью.
- Инструменты оценки: тесты, кейсы, тестовые задания.
- Практическое задание: Проведение ролевой игры «Интервью с кандидатом» с обратной связью.
- Оценка по компетенциям и формирование заключения об окончательном кандидате.

Заккрытие вакансии и онбординг

- Техники работы с возражениями кандидатов.
- Формирование предложения о работе (Job Offer): содержание и юридические аспекты.
- Процесс онбординга: что важно для успешной адаптации нового сотрудника.
- Взаимодействие с линейными руководителями при онбординге.
- Оценка эффективности рекрутмента: метрики и KPI (время закрытия вакансии, стоимость найма, качество найма).
- Анализ обратной связи от нанятых сотрудников и руководителей.
- Кейсы (примеры, разбор). Подведение итогов