№ 73259/IBA от 01.11.2026

CENTRAL ASIAN ASSOCIATION FOR ACCREDITATION OF EDUCATION

International Business Academy обладает международной институциональной аккредитацией в сфере образования, подтверждающей соответствие международным стандартам качества образовательной деятельности

Коммерческое предложение для компании «»

Условия сотрудничества

«International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: «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

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 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: 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, 14-15 августа 2028, 16-17 октября 2028, 4-5 декабря 2028

* даты требуют дополнительного согласования

Расписание: с 10:00 - 17.30

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (3 месяца), обед и кофе-брейк в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и нам необходимо забронировать даты с тренером.

Исполнитель:



Руководитель Батухтина Н.Е.

International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности 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.
- .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, ассессмент-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.

Закрытие 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