

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

По теме:

**«АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ: АКТИВИЗАЦИЯ.
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ,
ЭФФЕКТИВНОСТЬ, МОТИВАЦИЯ»**

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 ассесмент + 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: "Антикризисное управление персоналом: активизация. Результативность, эффективность, мотивация".

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:

2-3 февраля 2026

13-14 апреля 2026

29-30 июня 2026

2-3 августа 2027

14-15 октября 2027

21-22 декабря 2027

Онлайн:

15-16 января 2026

19-20 марта 2026

27-28 мая 2027

1-2 июля 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), 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

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.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Современные реалии — необходимые изменения

- Фокусировка на необходимых изменениях
- Какие антикризисные меры нужно принимать в первую очередь
- Как выявить проблемы предприятия, переживающего кризис
- Как изменить систему мотивации, чтобы повысить производительность труда
- Какие шаги предпринимают организации — производители и коммерческие компании чтобы преодолеть спад
- Использование модели сценарного прогнозирования построить несколько вариантов развития событий, и просчитать все риски

Постановка системы антикризисного контроля в управлении

- Основные параметры контроля
- Технологии контроля на разных этапах в решении управленческих задач
- Какие программы и технологии позволяют быстро реагировать на изменяющиеся условия рынка
- Контроль в процессе делегирования полномочий

Изменение мотивации в кризисный период

- Трезво и объективно взглянуть на угрозы и возможности в сложившейся ситуации
- Прекратить панику, вселить веру в людей, сплотить команду
- Решить наиболее острые вопросы и конфликты
- Помочь сотрудникам максимально полно использовать все грани своего профессионального потенциала на благо компании в период кризиса
- Перераспределить задачи и ответственность между сотрудниками в связи с изменившимися условиями

Сплоченность команды как конкурентное преимущество организации в удержании результативного персонала

- Методы повышения уровня сплоченности как возможность улучшения результатов деятельности
- Роль руководителя в сплочении команды
- Приемы улучшения психологического климата внутри команды

Успешные коммуникации — мощный рычаг управления персоналом

- Мотивирующие собрания, совещания и пятиминутки: как поднимать дух коллектива
- Постоянная обратная связь — Обратная связь — как система повышения мотивации сотрудников
- Управление эмоциональным состоянием группы и сотрудника
- Что делать с саботажниками и отчаявшимися паникерами

Как мотивировать сотрудников в кризисный период: баланс материального и нематериального стимулирования

- Как платить в кризис: Быстрые технологии расчета мотивирующей оплаты
- На какие результаты нацеливать сотрудников
- Что поощрять в нестабильное время?
- Нужны ли премиальные — и как их рассчитывать?
- Оперативные методы нематериальной мотивации в настоящее время

Нужны ли компании KPI в кризисный период

- KPI своими силами
- Что дают ключевые показатели эффективности компании, руководителям
- Влияние на результативность бизнеса
- Влияние на взаимодействие подразделений
- Взаимосвязь с мотивацией и эффективностью

Мотивация и управление отделом продаж в кризис

- Какие три типовые ошибки мотивации продавцов допускают руководители
- Как ставить высокий план продавцам, чтобы они хотели его выполнить?
- Что необходимо учитывать в стратегии управления отделом продаж в кризис?

Опыт российских компаний — действия в кризис

- Рассмотрение реализованных «успешных действий» других компаний

Методы ведения тренинга

- Ролевые игры, адекватные реальным управленческим ситуациям. В основе содержания игр — кейсы из опыта работы более чем с 50 фирмами Санкт-Петербурга и Москвы
- Интерактивные игры, позволяющие участникам глубоко прочувствовать проблемы по управлению мотивами и выработать собственный подход к ним
- Групповые дискуссии и создание минипроектов по теме тренинга (в малых, средних и больших группах)

- Креативные методики, стимулирующие выработку новых подходов и моделей поведения