INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY
www.iba.kz | info@iba.kz | +7 702 777 4411
г. Алматы ул. Шашкина 24 (БЦ K Plaza) офис 1

№ 83748/IBA от 22.11.2026

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: «Менеджер по маркетингу, рекламе и PR. Инструменты эффективной работы».

Стоимость без НДС: 296 500 тенге.

Стоимость с НДС: 343 940 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 326 150 тенге без НДС; 378 334 тенге с НДС (включает НДС 16%).

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 1-2 июля 2027, 8-9 сентября 2027, 29-30 сентября 2027

Онлайн: 21-22 июня 2027, 30-31 августа 2027

* 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

Менеджер по маркетингу и рекламе в структуре управления компанией

- Основные функции менеджера по маркетингу и рекламе
- Основы маркетинговых исследований и аналитики
- Принципы анализа ассортиментного портфеля. Методы анализа: Продуктово-рыночная матрица
- Маркетинговая поддержка продаж
- Сегментация потребителей и рынков. Методика многофакторного моделирования и методика 1000×1000. Способы оценки и выбора приоритетных сегментов

Рекламное планирование и бюджетирование

- Основные принципы и структура маркетингового планирования. Сроки и этапы, формы плана
- Определение рекламного бюджета и его обоснование
- Управление рекламным бюджетом
- Основные концепции измерения эффективности рекламы: их преимущества и недостатки

Практикум: Методики выделения целевых сегментов на рынках B2B и B2C, оценка эффективности программы продвижения, разработка продуктово-рыночной матрицы

2 день

Медиапланирование. Выбор основных каналов воздействия

- Медиапланирование в терминах: сложности понимания
- Обзор основных каналов размещения рекламы
- Телевидение
- Радио
- Пресса
- Наружная реклама
- Интернет
- Принципы составления Media Mix

Практикум: Выбор медиаканалов по кейсу

Эффективность качественного PR

- PR как часть планирования маркетинга. Основные функции и зоны ответственности
- Внешний PR: СМИ, деловые презентации, участие в ассоциациях и торговых палатах, совместные проекты с властью
- Корпоративный PR: работа с партнерами
- Внутренний PR: сотрудники и семьи

- Каналы коммуникации и инструменты PR. Определение целевой аудитории
- СМИ: пресс-релизы, комментарии, пресс-конференции, база СМИ, комментарии, интервью
- Развитие связей со СМИ. Что ждет пресса
- PR тексты: виды, правила составления, эффективность. Методика ГКЧП
- 10 правил составления яркого заголовка

Практикум: разработка пресс-релиза и программы пресс-тура

Стимулирование продаж

- Стимулирование потребителя: BTL
- Стимулирование оптовой и розничной торговли
- Стимулирование собственного торгового персонала
- Программы лояльности
- Оценка эффективности мероприятий по стимулированию. Методика расчета

Практикум: Выбор методов стимулирования по кейсу, расчет оценки эффективности мероприятий по стимулированию