

№ 14794/IBA от 09.05.2026

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

**По теме:**

**«МЕНЕДЖЕР ПО МАРКЕТИНГУ,  
РЕКЛАМЕ И PR. ИНСТРУМЕНТЫ  
ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ»**

**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: "Менеджер по маркетингу, рекламе и PR. Инструменты эффективной работы".

**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:

27-28 мая 2026

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

**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).

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

Исполнитель: Батухтина Н.Е



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: Продуктивно-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 продуктивно-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