

№ 16430/IBA от 20.05.2026

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

**По теме:**

**«ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ  
МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДУКТУ»**

**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:**

---

**Е-mail: [info@iba.kz](mailto: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**

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме:  
"Прикладные аспекты работы менеджера по продукту".

**Стоимость обучения:** 365000 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 401500 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:

25-27 мая 2026

5-7 апреля 2027

15-17 июня 2027

23-25 августа 2027

Онлайн:

2-4 мая 2027

18-20 августа 2027

\* даты требуют дополнительного согласования

**Продолжительность:** 24 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

## **Планирование и организационные вопросы в работе менеджера по продукту**

- Product-менеджер в структуре компании (роль, ответственность)
- Взаимодействие с подразделениями организации: основные вопросы
- Функционал менеджера по управлению продуктом
- Система планирования и оценка эффективности работы менеджера по продукту
- Структура плана, сроки и этапы реализации

## **Маркетинговый анализ: практические методы**

- Базовые методики проведения маркетингового анализа клиентов
- Анализ рисков и возможностей внешней среды: методика оценки и практические результаты
- Оценка потребительского поведения: оценка и формирование конкурентных преимуществ: Attractive Quality Creation Нориаки Кано

### **Практикум:**

- кейс «Оценка влияния рисков и возможностей внешней среды (методика анализа)»
- кейс «Методика формирования конкурентных преимуществ Нориаки Кано»

## **Методы анализа конкурентов**

- Определение ключевых конкурентов: построение стратегических карт и позиционирования
- Структура и источники сбора информации по конкурентам: примеры из практики
- SNW анализ в практике управления продуктами. Оценка сильных и слабых сторон

### **Практикум:** кейс «Выделение стратегических групп конкурентов»

2 день

## **Формирование конкурентоспособного ассортиментного портфеля**

- Практика формирования оптимального портфеля: основные методы (BKG, двухфакторный ABC-анализ, Продуктово-рыночная матрица)
- Оценка ценовых рыночных ниш: выбор приоритетов для развития
- Сокращение ассортимента. Ликвидация неликвидов и сверх запасов
- Изменение ассортиментной политики: получение прибыли и расчет финансовых показателей
- Основные этапы процесса разработки нового продукта: производство и дистрибуция
- Методика оценки индекса потребительской удовлетворенности и расчет финансовых последствий потери клиентов для компании
- Методы определения цены продукции

- методика PSM-определения цены и ценовой чувствительности
- установление цены на новые продукты

Практикум: продуктово-рыночная матрица. Кейс. PSM-анализ

## **Стратегия и тактика продаж**

- Разработка плана продаж: поддержка работы отдела продаж по товарным группам со стороны продакт-менеджера
- Методы прогнозирования продаж; GAP-анализ (анализ разрывов по матрице Ансоффа)
- Оценка привлекательности отраслевых и региональных рынков, выбор привлекательных рыночных ниш: авторская методика
- Контроль показателей по сбыту, обороту и выполнению бюджета продуктов

Практикум: кейс «Расчет воронки продаж. Методика оценки привлекательности отраслевых и региональных рынков»

3 день

## **Практика работы с поставщиками**

- Схемы взаимодействия с поставщиками: требования к поставщику и товару
- Выбор поставщиков и оценка работы
- Ритейлеры: координация работы, проблемы и их решения

## **Стратегия продвижения продукта**

- Формирование плана продвижения: технология планирования
- Выбор основных каналов продвижения: для рынка B2B и B2C, услуг
- Алгоритм контроля и формулы по оценке эффективности
- Практика формирования бюджета продвижения, расчет возврата инвестиций
- Методика оценки эффективности ROMI: примеры расчета

Практикум: технология выбора инструментов продвижения, оценка эффективности акций, расчет ROMI