№ 33832/IBA от 01.09.2025

Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»

По теме:

«ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДУКТУ»

От International Business Academy

2025

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:

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

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

Стоимость обучения: 292100 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 321310 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:
13-15 августа 2025
18-20 ноября 2025
12-14 января 2026
11-13 марта 2026
25-27 мая 2026
5-7 апреля 2027
15-17 июня 2027
23-25 августа 2027

Онлайн:
29-31 октября 2025
10-12 февраля 2026
22-24 апреля 2026
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), обед и 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

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

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.

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

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, двухфакторый ABC-анализ, Продуктово-рыночная матрица)
- Оценка ценовых рыночных ниш: выбор приортиетов 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 определение 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