

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

По теме:

**«ВЫВЕДЕНИЕ НА РЫНОК НОВОГО
ПРОДУКТА В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКИХ
ОГРАНИЧЕНИЙ»**

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: "Выведение на рынок нового продукта в условиях жестких ограничений".

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:

15-16 июня 2026

19-20 августа 2027

25-26 октября 2027

1-2 декабря 2027

Онлайн:

14-15 мая 2026

19-20 июля 2027

27-28 сентября 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

Особенности и инструменты маркетингового анализа инновационных продуктов

- Основные этапы и специфика работы с новым продуктом
- Анализ внешней среды, Анализ конкурентной среды, анализ привлекательности нового товара для компании, оценка сильных и слабых сторон по сравнению с конкурентами

Практика сегментирования рынка нового товара и позиционирование на целевых сегментах

- Методы сегментации по клиентам, территориям, отраслевым рынкам. Выявление конкурентных преимуществ нового товара на каждом из сегментов

Прогнозирование продаж нового товара в условиях неопределенности

- Методы и алгоритмы прогнозирования

2 день

Основные разделы плана и сроки его разработки. Формирование ассортиментной и ценовой политики

- Разработка маркетингового плана продукта при ограниченных ресурсах компании
Формирование сбытовой и ценовой политики
 - выбор сбытовых каналов с учетом особенностей коммерческой практики рынка. Методы поиска новых клиентов, разработка и управление клиентскими программами
 - формирование плана мероприятий по продвижению нового товара при ограниченном бюджете и контроль его эффективности
- Реклама, PR, стимулирование продаж, прямой маркетинг
- Специфика применения инструментов в зависимости от рынка, основные правила и ошибки, расчет привлекательности и оценка эффективности применяемых инструментов
- Методы разработки бюджета, основные форматы планирования и оценка эффективности маркетинговых и рекламных мероприятий