

№ 14803/IBA от 09.05.2026

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

По теме:

**«ПСИХОЛОГИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ.
ПАРАДОКСЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО
ВОСПРИЯТИЯ. КАК ПОВЛИЯТЬ НА
ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ РЕШЕНИЕ»**

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**

Е-mail: 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

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Психология потребителя. Парадоксы потребительского восприятия. Как повлиять на покупательское решение".

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:

21-22 мая 2026

13-14 августа 2026

13-14 января 2027

26-27 июля 2027

29-30 сентября 2027

2-3 ноября 2027

Онлайн:

17-18 августа 2026

24-25 декабря 2026

21-22 января 2027

15-16 февраля 2027

17-18 мая 2027

27-28 декабря 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,

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

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



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,

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Потребительская мотивация

- Структура потребностей потребителя
- Мотивационные драйверы
- Рациональные и импульсивные решения
- Этапы принятия решения потребителем
- Объективные и субъективные факторы, влияющие на принятие решения

Сегментация потребителей

- Способы сегментации: по стилям жизни, по выгодам, по психотипам
- Использование сегментаций потребителей в разработке рекламных, PR, маркетинговых воздействий

Потребительское восприятие

- Полисенсорный маркетинг
- Зависимость восприятия от психотипа потребителя
- Феномены восприятия: гештальт, иллюзии, резонанс ассоциаций, селективность и пристрастность и др.
- Восприятие цвета, формы, цены, марки, смысла сообщений
- Специфика сетевого восприятия

2 день

Управление восприятием

- Инструменты воздействия на потребительские решения
- Усиление потребностей приобретения через выгоды и фрустрацию, с позитивными и негативными эмоциями
- Воздействие на эмоции и логику, вербальные и невербальные воздействия
- Актуализация процесса ассоциаций и гедонистического потребления

Коммуникативные стимулы

- Образ: форма и содержание
- Цветовой символизм
- Геометрический символизм
- Культурный символизм
- Ключевые слова-триггеры для сознания и подсознания

Креативные решения

- Зоны применимости
- Креатив для фиксации внимания и запоминания информации
- Основные приемы создания идеи с учетом восприятия целевого сегмента

Медиапланирование с учетом потребительского восприятия

- Специфика каналов: сайты, ссылки, баннеры, объявления, конференции, социальные сети, видеоресурсы, рассылки, контекстная реклама и др.
- Соответствие каналов, восприятия целевого сегмента, содержания и формы сообщений