

**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**

## 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](mailto: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