

№ 15924/IBA от 16.05.2026

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

**По теме:**

**«COLLECTION. УПРАВЛЕНИЕ  
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ»**

**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: "Collection. Управление дебиторской задолженностью".

**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:

1-2 апреля 2026

9-10 июня 2026

20-21 августа 2026

1-2 июля 2027

14-15 сентября 2027

29-30 ноября 2027

Онлайн:

22-23 июня 2026

27-28 августа 2026

1-2 июля 2027

7-8 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.



## ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

### **Collection: основы**

- Понятие и природа долга и обязательства
- Соотношение и особенности должников — физические и юридические лица
- Взыскание долгов и коллекторство — законодательное регулирование и ограничения

### **Дебиторская задолженность и должники**

- Причины возникновения долгов. Факторы риска
- Понятие и анализ дебиторской задолженности
- Превентивные меры возникновения дебиторской задолженности
- Методы управления дебиторской задолженностью
- Пути и способы взыскания задолженности: уголовно-правовые, гражданско-правовые, противоправные, иные
- Основные типы должников и особенности работы с ними
- Этапы истребования долга

### **Организационно-технические моменты Collection**

- Создание организационной структуры подразделений Collection. Организация взаимоотношений внутри подразделения
- Управление подразделением и контроль сотрудников
- Организационные проблемы Collection
- CRM-системы и их использование в процессе Collection
- Организация работы с внешними консультантами и агентствами

### **Психологические аспекты Collection и работы с должником**

- Тактика выявления лжи
- Психологические приемы работы с должниками (рефрейминг, убеждение и т.п.)
- Использование особенностей корпоративной культуры должника при Collection
- Особенности выстраивания общения при Collection с различными видами должников
- Телефонный звонок: речевые техники
- PR-методы и сопровождение Collection (печатные СМИ, Интернет, реклама и т.п.)

2 день

### **Технологии и методы Collection**

- Общий алгоритм Collection

- Составление программы взыскания. Приемы взыскания
- Способы защиты должника от Collection

## **Pre-Collection**

- Правовой, экономический, организационный анализ должника и потенциальной задолженности
- Превентивные действия к должнику
- Skip-tracing

## **Soft-Collection**

- Принципы Soft-Collection и их реализация
- Организационные моменты Soft-Collection
- Режимы Soft-Collection — угрозы или консультации
- Определение реперных точек. Примеры эффективного построения Soft-Collection

## **Hard-Collection**

- Особенности стадии Hard-Collection
- Задачи и инструменты Hard-Collection
- Элементы процедуры Hard-Collection. Этапы реализации.
- Оформление результатов и дальнейшее планирование Collection

## **Legal-Collection**

- Цели, задачи и инструменты Legal-Collection
- Общие положения процедуры Legal-Collection. Алгоритм действий
- Тактики взыскания долга в суде
- Стратегия реализации Legal-Collection. Особенности стадии Legal-Collection

## **Альтернативные стратегии и способы Collection**

- Зачет долга
- Продажа долга
- Банкротство должника
- Медиация
- Третейские суды

Алгоритм действий по истребованию задолженности в соответствии с законодательством Республики Казахстан