№ 28906/IBA от 13.07.2025

Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»

По теме:

«COLLECTION. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ»

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: "Collection. Управление дебиторской задолженностью".

Стоимость обучения: 237200 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 260920 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

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), 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

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