

№ 16433/IBA от 20.05.2026

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

По теме:

**«ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ ДЛЯ
МЕНЕДЖЕРОВ В СЕГМЕНТЕ B2B»**

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

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:
"Технологии продаж для менеджеров в сегменте B2B".

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
11-12 июня 2026
19-20 августа 2026
1-2 апреля 2027
21-22 июня 2027
30-31 августа 2027
26-27 января 2028
15-16 марта 2028
15-16 мая 2028
19-20 июля 2028
21-22 сентября 2028
14-15 ноября 2028

Онлайн:

1-2 апреля 2026
10-11 июня 2026
16-17 августа 2027
21-22 октября 2027
2-3 февраля 2028
19-20 апреля 2028
19-20 июня 2028
21-22 августа 2028
10-11 октября 2028
13-14 декабря 2028

* даты требуют дополнительного согласования

Продолжительность: 16 академических часов

7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашими 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 адаптацией под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Теоретические основы

- Что такое продажа
- Три составляющие успешного продавца
- Значение закономерностей
- Стратегия Win-Win
- Алгоритм продаж

Подготовка

- Что нужно знать до встречи с потенциальным покупателем
- Формулировка целей и задач переговоров
- Как попасть в «нужное место»

Практическая работа: Составляем шаблон этапа подготовки продавца

Доверие

- Первые впечатления
- Физиологические особенности
- Стратегические задачи продавца
- Аспекты невербальных коммуникаций
- Значение речевых шаблонов

Практическая работа: Составляем речевой шаблон приветствия

2 день

Снятие потребностей

E-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

- Значение вопросов
- Классификация вопросов
- Технология СПИН
- Технологии активного слушания
- Влияние на критерии выбора клиента

Практическая работа: Навыки активного слушания

Заключительные этапы

- Как правильно подготовить презентацию
- Работа с возражениями
- Стратегия предоставления скидок
- Эффективное завершение переговоров
- Особенности многодневных переговоров
- Сопровождение клиента после продажи
- Трудности внедрения технологий продаж

Практическая работа: Алгоритм вопросов по технологии СПИН