

№ 55840/IBA от 15.11.2024

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

**По теме:**

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

**От International Business Academy**

**2024**

**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](mailto: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:  
"Технологии продаж для менеджеров в сегменте B2B".

**Стоимость обучения:** 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).  
Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

**Место проведения:** очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

**Даты проведения:**

Алматы:

2-3 апреля 2025

7-8 октября 2025

Онлайн:

12-13 декабря 2024

19-20 марта 2025

21-22 августа 2025

4-5 декабря 2025

\* 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



## **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.

## **ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:**

1 день

### **Теоретические основы**

- Что такое продажа
- Три составляющие успешного продавца

---

Е-mail: [info@iba.kz](mailto: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)

- 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**

- 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

