

№ 27953/IBA от 04.07.2025

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

По теме:

**«ЭФФЕКТИВНЫЙ ПРОДАВЕЦ. ТРЕНИНГ
ДЛЯ РАБОТНИКОВ РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВЛИ»**

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 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:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Эффективный продавец. Тренинг для работников розничной торговли".

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:

7-8 октября 2025

12-13 февраля 2026

1-2 апреля 2026

18-19 июня 2026

23-24 августа 2027

28-29 октября 2027

1-2 декабря 2027

Онлайн:

26-27 ноября 2025

1-2 апреля 2026

11-12 июня 2026

19-20 августа 2027

27-28 октября 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

Е-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)

1 день

- Общая подготовка перед выходом в отдел или зал
- Что делать утром
- Простые методы настройки и подготовки перед выходом

- Начало продаж. Как начинать работу с покупателями
- Контакт — есть контакт!
- Алгоритм начала продаж
- Работа с двумя покупателями сразу

- Как выявить потребности покупателя? Хорошие вопросы
- Вопросы — главное оружие продавца
- Умение формулировать и задавать правильные вопросы
- Выявление потребностей покупателя

- Презентация товара (демонстрация). Как презентовать на 100%
- Продажа ценности
- Презентация товара и приемы рабочей аргументации. Аргументируй это
- Методы и техники проведения эффективной презентации
- Создание желания обладать
- Практика

2 день

- Методы борьбы с возражениями покупателей
- Природа возражений
- Методы и техники преодоления возражений
- Возражения относительно цены
- Таблица наиболее «ходовых» возражений и ответов на них

- Завершение продажи и приглашение к повторному визиту
- Основные приемы завершения продажи
- Отслеживание реакции покупателя. Сигналы готовности купить

- Предложение дополнительного товара

- Правила работы продавцов в конфликтных ситуациях
- Технология общения с негативно настроенным клиентом
- Методы снятия стресса. Аутотренинг для продавца
- Практика