INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY
www.iba.kz | info@iba.kz | +7 702 777 4411
г. Алматы ул. Шашкина 24 (БЦ K Plaza) офис 1

№ 77479/IBA от 08.11.2026

CENTRAL ASIAN ASSOCIATION FOR ACCREDITATION OF EDUCATION

International Business Academy обладает международной институциональной аккредитацией в сфере образования, подтверждающей соответствие международным стандартам качества образовательной деятельности

Коммерческое предложение для компании «»

Условия сотрудничества

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

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

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 23-24 августа 2027, 28-29 октября 2027, 1-2 декабря 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: 19-20 августа 2027, 27-28 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

Расписание: с 10:00 - 17.30

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (3 месяца), обед и кофе-брейк в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и нам необходимо забронировать даты с тренером.

Исполнитель:



Руководитель Батухтина Н.Е.

International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности бизнеса.

Описание программы:

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 продажника
- Практика