

№ 62792/IBA от 27.12.2024

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

**По теме:**

**«ЛИДЕРСТВО В ПРОДАЖАХ.  
ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЫХ  
КОМАНД»**

**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 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**

---

**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)**

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:  
"Лидерство в продажах. Инструменты повышения эффективности торговых команд".

**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:

3-4 марта 2025  
16-17 июля 2025  
26-27 ноября 2025  
9-10 февраля 2026  
16-17 апреля 2026  
29-30 июня 2026  
2-3 августа 2027  
12-13 октября 2027  
21-22 декабря 2027

Онлайн:

20-21 января 2025  
15-16 мая 2025  
29-30 сентября 2025  
8-9 декабря 2025  
1-2 апреля 2026  
9-10 июня 2026  
16-17 августа 2027  
25-26 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,

---

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)

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

### Критерии успеха Торговой команды

- Роли и задачи сотрудников компании
- Перспективы роста
- Уровни мышления
- Личные качества и навыки успешного ТП
- Показатели эффективности работы ТП
- Главная цель в продаже

### Стандарты работы с клиентом

- Продажа — как искусство
- Зачем нужен регламентированный сценарий продаж для ТА
- Убеждения и установки, ведущие к результату
- Особенности и результативность работы в команде
- Алгоритм роста
- Самореализация в компании
- Какими навыками должен обладать SV и RM
- Какими профессиональными компетенциями должен обладать ТА

### Эффективная команда

- Особенности и результативность работы в команде
- Алгоритм взаимодействия в команде
- Командные роли

2 день

### Инструменты повышения работы и взаимодействия

- Особенности деятельности SV и RM. Цели и задачи должности
- Основные направления и содержание деятельности SV и RM
- Показатели эффективности работы SV и RM
- Необходимые навыки для SV и RM

### Повышение результатов торговых команд

---

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)

- Как узнать, сможет ли сотрудник работать в системе — выполнять поставленные цели и задачи
- Инструменты проведения собеседования
- Методы экспресс диагностики претендента
- Умение проводить собеседование

## **Инструменты развития управленческих компетенций SV и RM**

- Планирование и подготовка (физическая и психологическая подготовка)
- Оценка ситуации
- Оценка целей (цели визита-краткосрочные, долгосрочные; цели компании — стратегия, тактика)

## **SMART (ARS) анализ**

- Какую мотивацию лучше использовать «пряник» или «кнут»
- Специфика работы SV и RM с командой
- Какие бывают виды работы SV в полях
- Негативное отношение к компании или лояльность к компании
- Как удержать и мотивировать «звезду»
- Эффективная обратная связь
- «Скамейка запасных»
- Умение работать с дебиторской задолженностью
- Умение работать с «давними» долгами