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

**№ 77493/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: «Лидерство в продажах. Инструменты повышения эффективности торговых команд».

**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: 2-3 августа 2027, 12-13 октября 2027, 21-22 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: 16-17 августа 2027, 25-26 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

## 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

- 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