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

**№ 77519/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: «Переговоры в продажах».

**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: 24-25 августа 2027, 28-29 октября 2027, 16-17 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: 6-7 сентября 2027, 16-17 ноября 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

- Что такое эффективные переговоры? Кто он успешный переговорщик?
- «12 параметров оценки эффективности переговорщика»
- 3 стратегии сбора информации в переговорах
- 3 стратегии контроля эмоций в переговорах и сохранения конструктивной атмосферы
- Конструктивные (принципиальные) переговоры. Гарвардский метод. Конструктивная атмосфера

Практикум: Деловые игры / переговоры по каждому методу

2 день

- Стратегия «Объективные критерии / принципы»
- Стратегия «Варианты»
- Навыки аргументации свей позиции в переговорах
- Алгоритм дожима сделки
- Торговля по цене. 6 основных стратегий торговли по цене
- Приемы для атаки, защиты, нападения. Умение видеть и противостоять манипуляциям и жестким переговорам

Практикум: Деловые игры / переговоры по каждому методу