№ 82048/IBA от 17.11.2026

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: «Эффективные продажи банковских продуктов».

Стоимость без НДС: 296 500 тенге.

Стоимость с НДС: 343 940 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 326 150 тенге без НДС; 378 334 тенге с НДС (включает НДС 16%).

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 14-15 сентября 2026, 16-17 ноября 2026, 8-9 февраля 2027, 12-13 апреля 2027, 21-22 июня 2027, 23-24 августа 2027, 11-12 октября 2027, 20-21 декабря 2027, 10-11 января 2028, 20-21 марта 2028, 15-16 мая 2028, 17-18 июля 2028, 11-12 сентября 2028, 13-14 ноября 2028

Онлайн: 21-22 октября 2026, 23-24 ноября 2026, 14-15 января 2027, 15-16 марта 2027, 17-18 мая 2027, 26-27 июля 2027, 9-10 сентября 2027, 15-16 ноября 2027, 28-29 февраля 2028, 3-4 апреля 2028, 19-20 июня 2028, 14-15 августа 2028, 9-10 октября 2028, 18-19 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:

- Что такое активные продажи? Кто он успешный продавец?
- Маркетинговая подготовка продаж. Что необходимо сделать на этапе подготовки к продаже? Выбор стратегии продаж. Отработка технологии составления списка неоспоримых ценностей услуги
- Установление контакта. Первое впечатление
- Основные навыки хорошего «продавца» — это любимые вопросы хорошего «продавца», про то, как допрос по определению потребности превратить в комфортную беседу, дающую максимум информации
- Что делать если Клиент не готов оформить услугу банка? Использовать основные методы определения и формирования потребностей по технике SPIN. Опросная система СПИН
- Как говорить на языке, интересном клиенту или презентация в переводе на язык клиента
- Что такое возражения? Типы возражения. Алгоритм работы с возражениями клиента: классические и инновационные подходы
- Самоменеджмент. Тайм-менеджмент в управлении продажами. Фиксирование осуществляемых действий
- Как избежать профессионального выгорания? Где черпать вдохновение и силы для новых продаж