

№ 9850/IBA от 15.04.2026

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

По теме:

**«ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ
БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ»**

От ИП International Business Academy

2026

**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 ассессмент + 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**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Эффективные продажи банковских продуктов".

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

Даты проведения:

Алматы:

12-13 января 2026
16-17 марта 2026
11-12 мая 2026
20-21 июля 2026
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:

16-17 февраля 2026
20-21 апреля 2026
29-30 июня 2026
20-21 августа 2026
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

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), 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

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

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:

- 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