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

№ 85622/IBA от 29.11.2026

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: «Практика ценообразования в маркетинге».

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: 9-10 августа 2027, 11-12 октября 2027, 27-28 декабря 2027

Онлайн: 19-20 августа 2027, 26-27 октября 2027

* 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

Маркетинговый подход к ценообразованию. Ценовые стратегии маркетинга на инструментальном уровне

- Цена — особенное место в маркетинг-миксе
- Условия принятия решений по ценам
- Роль ценовой политики
- Факторы ценообразования
- Процесс создания цены
- Виды стратегий ценообразования
- Методы ценообразования
- Координирование стратегий
- Рыночное ценообразование, основанное на законе спроса

Цена как инструмент управления продажами

- Сущность стратегии ценообразования
- Факторы влияния на ценовую стратегию
- Дифференциация цен
- Стратегия высоких цен
- Стратегия низких цен
- Стратегия конкурентных цен
- Стратегия дифференцированных (льготных и дискриминационных) цен
- Другие стратегии ценообразования

2 день

Управление ценообразованием в каналах продаж

- Сущность, цели и задачи стимулирования сбыта
- Инструменты, применяемые в стимулировании сбыта
- Методы стимулирования потребителя
- Методы стимулирования торгового персонала
- Методы стимулирования посредников

Эффекты чувствительности покупателей к ценам

- Понятие чувствительности покупателя к цене
- Эффект представлений о наличии заменяющих товаров
- Эффект уникальности
- Эффект затрат на переключение
- Эффект затрудненности сравнений
- Эффект оценки качества через цену
- Эффект значимости конечного результата

- Эффект дороговизны товара
- Эффект воспринимаемой «справедливости» цены
- Эффект возможного разделения затрат на покупку
- Эффект пригодности товара для резервирования

Практикум: разработка стратегии ценообразования для определенного продукта