№ 77517/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 без поражения».

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: 1-2 июля 2027, 13-14 сентября 2027, 22-23 ноября 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: 21-22 октября 2026, 30-31 марта 2027, 1-2 декабря 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

Роль успешных переговоров в нашей жизни

- Цель переговоров
- Ценность в переговорах
- Страх переговоров
- Закон косвенного усилия

Позиция на переговорах

- Модели переговоров
- Факторы, влияющие на успех в переговорах
- Влияние и восприятие
- Эмоциональный интеллект в переговорах

Методы переговоров

- Гарвардский метод
- Шоковая терапия
- Метод отказа от переговоров

2 день

Сила убеждения и влияния

- Влияние личности
- Язык тела. Невербальное влияние
    - Убеждение взаимностью. Взаимный обмен
- Убеждение методом «социального доказательства»

Стратегии переговоров

- Переговоры о цене. Закон Юкона
- Непрерывные переговоры
- Секреты эффективного переговорщика

Переговоры в действии

- Главная ошибка переговорщика
- Семь «нет» одно «да»
- Главный вопрос переговорщика
- Добровольные уступки

Тяжелые оппоненты

- Укрепление позиций
- Полномочия. Реакция на запугивание и угрозы
- Скидки и уступки
- Достижение выгодных условий