№ 82047/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: «Работа с возражениями. Техники влияния и убеждения».

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: 1-2 февраля 2027, 12-13 апреля 2027, 24-25 июня 2027, 26-27 января 2028, 9-10 марта 2028, 11-12 мая 2028, 10-11 июля 2028, 4-5 августа 2028, 8-9 ноября 2028

Онлайн: 18-19 мая 2027, 23-24 августа 2027, 28-29 февраля 2028, 24-25 апреля 2028, 26-27 июня 2028, 28-29 августа 2028, 26-27 октября 2028, 12-13 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

Методы профилактики возникновения скрытых и явных возражений

- Что такое продажа
- Закон развития взаимоотношений между клиентом и продавцом
- Эмоциональная и рациональная покупка
- Ожидания клиента от покупки
- Айсберг коммуникаций
- Типология личностей и потребностей клиентов
- Характеристика и Аргументация выгод в соответствие с типом личности потребителя
- Инструменты проведения презентации позволяющие избежать возражений потребителя
- Возражение или реальный отказ от работы
- Как отличить и как работать
- Этапы работы с возражениями
- Этап отработки эмоциональной составляющей
- Техники присоединения
- Техники нейтрализация

Практикумы:

- Заполнение карты «Типология потребностей клиента»
- Упражнение «Исследование ожиданий клиента»
- Упражнение «Утверждение вопрос или недовольство»
- Упражнение «Вам важно»
- Отработка техники работы с явными возражениями
- Отработка техник работы с возражениями

2 день

Техники нейтрализации возражений

- Скрытые возражения: что это такое и зачем с ними нужно работать
- Что нужно делать, чтобы сократить до минимума возникновение возражений
- Работа с типичными возражениям
- Скрытые возражения
- Пришлите нам предложение, мы свяжемся
- У меня уже есть поставщик
- Меня все устраивает
- Мы подумаем
- Нам сейчас товар не нужен
- У нас сейчас нет денег на закупку

Явные возражения:

- Почему у вас такие высокие цены
- Почему у вас такой узкий ассортимент
- Почему у вас такой небольшой склад
- Все отдают товар с рассрочкой, а у вас предоплата
- Как закончить разговор так что бы клиент работал с вами
- Техники повышения эффективности эмоционального интеллекта
- План развития полученных навыков

Практикум:

- Упражнение «Вместе с тем...»
- Упражнение «Изменение и управление»
- Упражнение «Презентация и аргументация»
- Отработка «Метода Коломбо»