**№ 82046/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: «Активные продажи. Управление продажами».

**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 апреля 2027, 28-29 сентября 2027, 2-3 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: 17-18 августа 2027, 25-26 октября 2027, 2-3 февраля 2028, 19-20 апреля 2028, 19-20 июня 2028, 21-22 августа 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

- Установки продавца. Что такое продажи, суть продажи. Кто такой продавец. Какими качествами обладает успешный продавец, что он знает и умеет. Важный фактор успеха в продажах — отношение к продукту (товару / услуге)
- Технология продаж. Этапы техники продаж
- Маркетинговая подготовка продаж. Что необходимо сделать на этапе подготовки к продаже. Выбор стратегии продаж. Отработка технологии — составления списка неоспоримых ценностей продукта для вашего потенциального Клиента. Алгоритм законов эффективной коммуникаций
- Первое впечатление — установление контакта с Клиентом. Приветствие. Располагающая интонация и громкость, ваш голос — лицо компании. Стереотипы восприятия, управление голосом. Как на собеседника влияют слова, которые мы используем. Что в нашей речи воздействует положительно и негативно
- Прояснение интереса / потребностей. 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 к покупке. Запуск эмоциональных цепочек. Использовать основные методы определения и формирования потребностей по технике опросной системы SPIN — умение в условиях лимита времени в процессе диалога выяснить отношение собеседника/клиента к сложившейся ситуации

2 день

- Предложение. Презентация, Информирование. Консультирование. Аргументированное использовать преимуществ компании и продуктовой линейки, умение убеждать
- Проработка, снятие и преодоление возражений, причины их возникновения. Техника присоединения к возражению. Ответы на возражения, фокусы языка и речевые раскрутки — система: «С разных позиций»
- Подведение к принятию решения об оформлении сделки, подписанию документов, к оплате
- Проведение «операции». Самоменеджмент. Тайм-менеджмент в управлении продажами. Фиксирование осуществляемых действий. Оформление сделки
- Типы звонков. Каковы ожидания клиентов от общения по телефону. Владение специальными техниками и использование профессиональных навыков — как это помогает легко справиться со всеми трудностями и избежать синдрома профессионального выгорания, где опыт складывается из умений управлять разговором, как бы он изначально не складывался