

№ 22465/IBA от 19.06.2026

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

**По теме:**

**«АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ. УПРАВЛЕНИЕ  
ПРОДАЖАМИ»**

**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 ассесмент + 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](mailto: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: "Активные продажи. Управление продажами".

**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:

11-12 мая 2026

20-21 июля 2026

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:

10-11 июня 2026

1-2 июля 2026

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

**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 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 Вашими 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 адаптацией под реалии казахстанского 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