

№ 9852/IBA от 15.04.2026

**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 ассессмент + 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

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

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

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

- 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