

№ 65451/IBA от 15.01.2025

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

По теме:

**«ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ —
ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО
РУКОВОДИТЕЛЯ И СОТРУДНИКА»**

От International Business Academy

2025

**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:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Эффективные переговоры — инструмент успешного руководителя и сотрудника".

Стоимость обучения: 146400 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).
Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 161040 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

11 февраля 2025

24 апреля 2025

5 октября 2026

29 декабря 2026

8 июня 2027

19 августа 2027

25 октября 2027

Онлайн:

21 мая 2025

13 августа 2025

9 марта 2026

30 апреля 2026

5 января 2027

18 марта 2027

* даты требуют дополнительного согласования

Продолжительность: 8 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), обед и 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.

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)



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 Вашим 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 адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

Переговоры — эффективный коммуникативный инструмент

- Виды и стили ведения переговоров
- Стратегия и тактика
- Критерии оценки успешности переговоров
- Виды и содержание стратегий переговоров
- Управление инициативой
- Рациональное и эмоциональное влияние

Процесс переговоров

- Этапы и структура переговорного процесса
- Технологическая цепочка ведения переговоров
- Определение участников, повестки и сценариев переговоров
- Определение стартовой стратегии и стиля ведения переговоров
- Проведение эффективных переговоров
- Структура скрипта переговоров: начало, основной блок, окончание

Практикум:

- Деловые игры на развитие навыков переговоров
- Построение алгоритма принятия решений в процессе переговоров