

№ 23857/IBA от 28.06.2026

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

**По теме:**

**«НАВЫКИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ»**

**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:**

**ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Навыки**

---

**E-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. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1**

делового общения".

**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:

23-24 июня 2026

2-3 февраля 2027

20-21 мая 2027

13-14 сентября 2027

20-21 января 2028

30-31 марта 2028

1-2 мая 2028

Онлайн:

18-19 августа 2026

7-8 октября 2026

1-2 марта 2027

15-16 июня 2027

1-2 февраля 2028

19-20 октября 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.

---

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



### 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.

## ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

### **Коммуникация как основа профессиональной деятельности**

- факты и научная основа
- исторические модели коммуникаций
- современные подходы в коммуникациях

### **Этапы коммуникаций, структура ведения коммуникации**

- понятие коммуникации как основной компетенции
- виды коммуникаций
- нисходящие и восходящие, формальные и неформальные

### **Формы и стили коммуникаций**

- групповые
- индивидуальные
- обратная связь высокого качества

### **Роли в процессе коммуникаций, типология собеседников**

- типы личности; особенности восприятия информации
- особенности темперамента, менталитета
- способы оптимального взаимодействия в бизнес-среде с учетом индивидуальных особенностей личности

### **Техники и принципы успешного ведения коммуникаций**

- подготовка
- эффективное партнерское поведение (Win2Win)
- симбиоз или Win2Lose

### **Управление конфликтами, барьерами, сопротивлениями, возражениями**

- причины конфликтов, сопротивлений
- предотвращение возникновения — ЧТО и КАК делать
- правила поддерживающей коммуникации

### **Эмоциональный интеллект, как главная компетенция современного коммуникатора**

- основы положительной самопрезентации

- составляющие имиджа
- конгруэнтность, эмпатия, экологичность в общении