

№ 9724/IBA от 14.04.2026

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

По теме:

**«ITIL DIRECT, PLAN AND IMPROVE (DPI).
ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ, ФОРМИРОВАНИЕ И
РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛАНОВ ПО
ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛЕЙ»**

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

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

- 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: "ITIL Direct, Plan and Improve (DPI). Постановка целей, определение направления развития организации, формирование и реализация планов по достижению целей".

Стоимость обучения: 365000 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 401500 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:

29-31 марта 2026

11-13 мая 2026

19-21 июля 2026

6-8 сентября 2026

23-25 ноября 2026

7-9 февраля 2027

18-20 апреля 2027

28-30 июня 2027

15-17 августа 2027

17-19 октября 2027

13-15 декабря 2027

Онлайн:

25-27 февраля 2026

13-15 апреля 2026

9-11 июня 2026

18-20 августа 2026

18-20 октября 2026

14-16 декабря 2026

10-12 января 2027

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

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:

Модуль 1: Введение

- Обзор содержимого курса
- Схема сертификации ITIL® 4
- Обзор целей и задач курса
- Обзор компонент курса
- Программа курса

Модуль 2: Основные компоненты DPI

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Базовые принципы постановки целей и определения направления развития (Direction)
- Базовые принципы формирования планов по достижению целей (Planning)
- Базовые принципы реализации планов по достижению целей (Improvement)
- Другие важные элементы DPI

Модуль 3: Взаимосвязь DPI с цепочкой создания ценности (Service Value Chain) и основополагающими принципами (Guiding Principles)

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Взаимосвязь DPI с цепочкой создания ценности (Service Value Chain)
- Взаимосвязь DPI основополагающими принципами (Guiding Principles)

Модуль 4: Роль постановки целей и определения направления развития (Direction) в управлении стратегией

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Введение в управление стратегией (Strategy Management)
- Разработка эффективной стратегии

Модуль 5: Реализация стратегии

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Управление рисками (Risk Management)
- Принятие решений в части управления портфелем (Portfolio Management)
- Использование методологий Governance, управления рисками и Compliance (GRC) при разработке вектора развития (Directing)

Модуль 6: Основы аудита (оценки состояния) и планирования

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Основные концепции, применяемые при проведении оценки состояния
- Элементы эффективной оценки состояния
- Основные концепции, применяемые для планирования развития

Модуль 7: Проведение оценки состояния с применением «карт потоков ценности» (Value Stream Maps, VSM)

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Введение в понятие «карты потоков ценности» (Value Stream Maps, VSM)
- Разработка карт потоков ценности
- Дополнительная информация по использованию карт потоков ценности

Модуль 8: Измерения и отчётность в части непрерывного улучшения

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Основы измерений и отчётности
- Балансировка показателей и метрик (Alignment of Measurements and Metrics)
- Ключевые факторы успеха (CSF) и ключевые индикаторы производительности (KPI) деятельности непрерывного улучшения

Модуль 9: Связь измерений деятельности непрерывного улучшения

с четырьмя основными факторами (Four Dimensions) и системой ценности сервисов (Service Value System, SVS)

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Связь измерений деятельности непрерывного улучшения с четырьмя основными факторами (Four Dimensions)
- Цепочка ценности сервисов и практики непрерывного улучшения

Модуль 10: Принципы и методы управления организационными изменениями (ОСМ)

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Основы управления организационными изменениями (ОСМ)
- Взаимосвязь ОСМ, DPI и цепочки ценности сервисов (Service Value Chain)
- Управление сопротивлением персонала (Resistance) и фиксация результатов (Reinforcement)

Модуль 11: Основные принципы и методы эффективных коммуникаций

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Обзор основных методов эффективных коммуникаций
- Выстраивание отношений с заинтересованными лицами (Stakeholders)

Module 12: Разработка системы ценности сервисов (SVS) с использованием четырёх основных факторов (Four Dimensions)

- Ключевые вопросы и задачи модуля
- Организация и люди в системе ценности сервисов
- Партнёры и поставщики в системе ценности сервисов
- Поток ценности в системе ценности сервисов
- Информация и технологии в системе ценности сервисов

Заключение