

№ 19736/IBA от 08.06.2026

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

По теме:

**«ITIL V4 SPECIALIST: DRIVE
STAKEHOLDER VALUE (DSV).
ПОВЫШЕНИЕ ЦЕННОСТИ ДЛЯ
ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН»**

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**

E-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

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "ITIL v4 Specialist: Drive Stakeholder Value (DSV). Повышение ценности для заинтересованных сторон".

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:

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 сентября 2027

17-19 октября 2027

13-15 декабря 2027

Онлайн:

9-11 июня 2026

18-20 августа 2026

18-20 октября 2026

14-16 декабря 2026

10-12 января 2027

21-23 марта 2027

24-26 мая 2027

18-20 июля 2027

19-21 сентября 2027

22-24 ноября 2027

* даты требуют дополнительного согласования

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:

Введение

- Цели, задачи и обзор содержимого курса
- Ключевые принципы управления ценностью
- Концепция «путешествие Заказчика» (customer journey)

Шаг 1: Исследование (Explore)

Шаг 2: Вовлечение (Engage)

- Изучение практики «Управление Взаимоотношениями» (Relationship Management)
- Изучение практики «Управление поставщиками» (Supplier management)

Шаг 3: Предложение (Offer)

- Изучение практики «Бизнес анализ» (Business analysis)

Шаг 4: Соглашение (Agree)

- Изучение практики «Управление уровнем услуг» (Service level management)

Шаг 5: Адаптация (Onboard)

- Изучение практики «Управление каталогом услуг» (Service catalogue management)

Шаг 6: Совместное создание (Co-create)

Шаг 7: Реализация / использование приобретённой ценности (Realize value)

- Изучение практики «Управление портфелем услуг»

Заключение