

№ 9721/IBA от 14.04.2026

**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 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**

---

**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**

## 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:

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 сентября 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

21-23 марта 2027

24-26 мая 2027

18-20 июля 2027

19-21 сентября 2027

22-24 ноября 2027

\* даты требуют дополнительного согласования

**Продолжительность:** 24 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.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



### **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:**

### **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**