

№ 29365/IBA от 16.07.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

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

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
- Міпі 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

E-mail: info@iba.kz



УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

TOO «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: 423500 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 465850 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

29-31 июля 2025

7-9 сентября 2025

16-18 ноября 2025

11-13 января 2026

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:

4-6 августа 2025

12-14 октября 2025

7-9 декабря 2025

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

E-mail: info@iba.kz



* 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), 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.

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

E-mail: info@iba.kz



- 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)

E-mail: info@iba.kz



• 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

E-mail: info@iba.kz