№ 29362/IBA от 16.07.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«НАВЫКИ АССЕРТИВНОСТИ»

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**
- **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:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:

"Навыки ассертивности".

Стоимость обучения: 237200 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 260920 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:
4-5 августа 2025
3-4 ноября 2025
8-9 января 2026
28-29 мая 2026
1-2 октября 2026
29-30 декабря 2026
28-29 января 2027
15-16 апреля 2027
2-3 августа 2027
1-2 февраля 2028
10-11 апреля 2028
20-21 июня 2028

Онлайн:
22-23 октября 2025
30-31 марта 2026
27-28 августа 2026
16-17 февраля 2027
10-11 мая 2027
17-18 января 2028
23-24 марта 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), 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 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:

1 день

Представление спикера и темы тренинга, презентация участников тренинга

Групповое упражнение для актуализации темы

Концепция ассертивного поведения

— Причины неуверенности в человеке;

— Базовые модели поведения. Уверенное, пассивное и агрессивное поведение;

— Навыки ассертивного человека. Роль ассертивности в профессиональной и личной жизни;

— «Позитивное отношение к собственным чувствам» — упражнение по принятию собственных чувств и ощущений.

Источники уверенности и неуверенности. Формирование личностной целостности

— Эмоциональные триггеры, запускающие неуверенное поведение;

— Диагностика индивидуальных источников неуверенности;

— Управление эмоциональными состояниями и реакциями;

— Инструменты формирования конструктивных установок и позитивных мыслей.

Ассертивность как инструмент эффективной коммуникации

— Приемы эффективного общения: умение слушать, узнавать потребности, регулировать уровень активности;

— Вербальные и невербальные проявления уверенного поведения;

— Эффективная критика и обратная связь. Умение говорить нет;

— Упражнение «Банк поглаживаний».

Внутренние установки ассертивности

— 3 стиля поведения во взрослой жизни, позволяющие не проявлять истинных чувств;

— 6 разрушительных установок, запрещающих выражать свои чувства и мнение;

— Установки воспитания, окружения, общения;

— Отработка изменения установок.

2 день

Групповое упражнение. Закрепление пройденного материала

Навыки ассертивного поведения в конфликтных ситуациях

— Ценность конфликтов. Как извлекать пользу из конфликтов;

— Виды конфликтов, причины конфликтов;

— Как отличить деструктивный конфликт от конструктивного;

— Развитие навыков ассертивного в конфликтных ситуациях;

— Ролевая игра «Негативные чувства».

Ассертивное поведение в трудных ситуациях

— Понятие манипуляции и открытой агрессии;

— Причины и диагностика ситуации манипулирования и нападения;

— Виды и алгоритмы защиты;

— Техники конструктивного отказа и противодействия провокации.

Формирование личностной целостности

— Источники формирования целостности индивида;

— Принципы проактивного поведения и достижения внутренней свободы;

— Инструменты формирования конструктивных установок и позитивных мыслей;

— Отработка навыков самоидентификации.

Пополнение личных ресурсов

— Самовосстановление после стрессовых ситуаций в общении;

— Релаксация и ментальное очищение;

— Пополнение энергетического баланса;

— Медитация и дыхательная гимнастика;

— Упражнение «Виды медитации».