

№ 61544/IBA от 22.12.2024

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

**По теме:**

**«СТЕЙКХОЛДЕР МЕНЕДЖМЕНТ.  
УПРАВЛЕНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ  
СТОРОНАМИ»**

**От International Business Academy**

**2024**

**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**

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:  
"Стейкхолдер менеджмент. Управление заинтересованными сторонами".

**Стоимость обучения:** 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).  
Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

**Место проведения:** очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

### Даты проведения:

Алматы:

28-29 мая 2025

2-3 декабря 2025

9-10 февраля 2026

6-7 августа 2026

17-18 ноября 2026

27-28 января 2027

15-16 апреля 2027

29-30 июня 2027

Онлайн:

13-14 мая 2025

23-24 декабря 2025

12-13 марта 2026

30-31 июля 2026

1-2 декабря 2026

10-11 мая 2027

7-8 июля 2027

25-26 ноября 2027

\* 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

### 1. Введение в Стейкхолдер менеджмент

1. Определение понятий «заинтересованные стороны» (Стейкхолдеры) и «управление заинтересованными сторонами» (Стейкхолдер менеджмент)
2. Что определяет эффективность и в чем сложность Стейкхолдер менеджмента
3. Техники для определения стейкхолдеров
4. Анализ и картирование стейкхолдеров
5. Приоритезация стейкхолдеров

### 2. Работа с ожиданиями и потребностями Стейкхолдеров

1. Техники сбора информации о нуждах, потребностях и ожиданиях стейкхолдеров
2. Проведение интервью и опросов
3. Анализ информации о требованиях и ожиданиях

### 3. Стратегии вовлечения Стейкхолдеров

1. Существующие подходы к вовлечению
2. Составление плана вовлечения стейкхолдеров
3. Сопоставление стратегии вовлечения и характеристик стейкхолдера

2 день

### 1. Построение коммуникации

1. Критерии эффективной коммуникации со Стейкхолдерами
2. Выбор канала и методов коммуникации
3. Преодоление коммуникационных барьеров и конфликтных ситуаций

### 2. Мониторинг и управление отношениями со Стейкхолдерами

1. Способы мониторинга удовлетворения сторон и сбор обратной связи
2. Разрешение спорных вопросов и управление ожиданиями
3. Стратегии построения доверительных отношений и развития сотрудничества

### 3. Практика Стейкхолдер менеджмент

1. Упражнения по применению техник Стейкхолдер менеджмент
2. Анализ кейса и работа над возможным сценарием
3. Разработка плана действий по применению Стейкхолдер менеджмент на практике в организациях или проектах