

№ 47384/IBA от 08.12.2025

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

По теме:

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

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:
"Стейкхолдер менеджмент. Управление заинтересованными сторонами".

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:

8-9 декабря 2025
9-10 февраля 2026
9-10 февраля 2026
16-17 апреля 2026
6-7 августа 2026
17-18 ноября 2026
27-28 января 2027
15-16 апреля 2027
29-30 июня 2027
18-19 декабря 2027

Онлайн:

23-24 декабря 2025
26-27 января 2026
12-13 марта 2026
30-31 июля 2026
1-2 декабря 2026
10-11 мая 2027
7-8 июля 2027
25-26 ноября 2027
22-23 декабря 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,

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

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,

E-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

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