№ 85659/IBA от 29.11.2026

CENTRAL ASIAN ASSOCIATION FOR ACCREDITATION OF EDUCATION

International Business Academy обладает международной институциональной аккредитацией в сфере образования, подтверждающей соответствие международным стандартам качества образовательной деятельности

Коммерческое предложение для компании «»

Условия сотрудничества

«International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: «Искусственный интеллект в фармацевтической компании».

Стоимость без НДС: 296 500 тенге.

Стоимость с НДС: 343 940 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 326 150 тенге без НДС; 378 334 тенге с НДС (включает НДС 16%).

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 21-22 октября 2026, 12-13 марта 2027, 18-19 ноября 2027, 16-17 апреля 2028, 23-24 сентября 2028

Онлайн: 17-18 декабря 2026, 14-15 февраля 2027, 20-21 августа 2027, 19-20 мая 2028, 21-22 ноября 2028

* даты требуют дополнительного согласования

Расписание: с 10:00 - 17.30

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (3 месяца), обед и кофе-брейк в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и нам необходимо забронировать даты с тренером.

Исполнитель:



Руководитель Батухтина Н.Е.

International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности бизнеса.

Описание программы:

1 день

AI-инструменты в ежедневной работе фармацевтической компании

1. Искусственный интеллект в работе фармкомпании: базовое понимание

- Что такое генеративный искусственный интеллект и чем он отличается от привычной автоматизации и BI-инструментов.
- Как AI применяется в фармацевтических компаниях в мире: маркетинг, медицинские коммуникации, регуляторика, фармаконадзор, коммерция, финансы.
- Какие задачи фармкомпании уже сегодня могут быть частично переданы AI, а какие требуют обязательного участия человека.
- Границы применимости AI в регулируемой отрасли: где AI помогает, где требует проверки, а где применение ограничено внутренними и внешними требованиями.
- Принципы работы с AI: постановка задачи, контекст, проверка результата, безопасное обращение с конфиденциальной информацией.

2. Подготовка презентаций и материалов для руководства с помощью AI

- Как AI помогает быстро готовить структуру презентации под заданную аудиторию: правление, партнёры, медицинские представители, регуляторы.
- Генерация черновиков слайдов, выделение ключевых сообщений, подбор формулировок под аудиторию.
- Подготовка сопроводительных текстов, спикерских заметок и тезисов для выступлений.
- Использование AI для адаптации одной презентации под разные форматы: совещание правления, внешний партнёр, врач, аптечная сеть.
- Практика: участники готовят реальный черновик презентации по своей текущей задаче.

3. Подготовка отчётности и аналитических материалов

- Использование AI для сведения данных из нескольких документов и источников в единый отчёт.
- Подготовка управленческих сводок, пояснительных записок, комментариев к показателям.
- Анализ таблиц и массивов данных с помощью AI: выявление отклонений, формирование выводов, подготовка вариантов решений.
- Формирование отчётности под разные уровни получателей: операционный, управленческий, стратегический.
- Практика: участники готовят фрагмент реального отчёта на основе своих данных.

4. Работа с документами, регламентами и корпоративной информацией

- Использование AI для быстрого извлечения сути из длинных документов: регламенты, стандарты, регуляторные требования, внутренние приказы.
- Подготовка резюме совещаний, протоколов, перечней задач и поручений.
- Сопоставление документов, поиск противоречий и несоответствий в материалах.

- Подготовка служебных записок, запросов и типовой внутренней переписки.
- Принципы безопасной работы с внутренней информацией при использовании AI.

5. Практика первого дня

- Определение участниками собственных регулярных задач, в которых AI даёт быстрый эффект.
- Разбор типовых задач фармкомпании по отделам: где использование AI окупается уже в первый месяц.
- Формирование первичного перечня AI-инструментов и сценариев под конкретные функции участников.
- Обсуждение ожиданий, ограничений и правил безопасного использования AI в компании.

2 день

AI-инструменты в функциях фармацевтической компании и подготовка к внедрению

1. AI в работе коммерческого блока и отдела продаж

- Подготовка материалов для визитов к врачам и работы с аптечными сетями.
- Аналитика продаж, ассортимента и клиентской базы с использованием AI.
- Формирование индивидуальных коммерческих предложений и сопроводительных материалов.
- Подготовка аналитических записок по территориям, клиентам, продуктовым линейкам.
- Работа с возражениями, подготовка скриптов, адаптация коммуникаций под типы клиентов.

2. AI в маркетинге и внешних коммуникациях

- Подготовка контента для медицинских представителей, образовательных материалов, презентаций для врачей.
- Анализ конкурентов, обзоры рынка, подготовка аналитических дайджестов.
- Подготовка материалов для вывода новых препаратов и сопровождения продуктового портфеля.
- Адаптация материалов под различные аудитории с соблюдением требований отрасли.

3. AI в регуляторных и надзорных функциях

- Работа с документами по регистрации препаратов и цен: подготовка черновиков, проверка комплектности, структурирование информации.
- Применение AI в задачах фармаконадзора: классификация обращений, подготовка черновиков отчётных форм, контроль сроков.
- Использование AI для отслеживания изменений в регуляторной среде и быстрого анализа новых требований.
- Границы применения AI в регулируемых процессах и обязательный контроль человека.

4. AI в логистике и финансах

- Анализ остатков, сроков годности, движения партий с поддержкой AI.
- Подготовка заявок, согласований, сопроводительных документов.
- Консолидация финансовых данных, подготовка управленческой отчётности, пояснений

к отклонениям бюджета.
- Автоматическое формирование комментариев к показателям и вариантов управленческих решений.

5. Интеграция AI в процессы компании и риски

- Как AI может взаимодействовать с корпоративными системами: учётные системы, CRM, базы документов, системы отчётности.
- Практические сценарии интеграции без сложной перестройки процессов.
- Риски и ограничения: ошибки генерации, утечка данных, несоответствие отраслевым требованиям.
- Правила безопасного, этичного и управляемого применения AI в фармацевтической компании.
- Роль человека в каждом процессе: где AI действует самостоятельно, где требуется согласование, где запрещён без проверки.

6. Практика второго дня

- Разбор конкретных процессов участников, которые можно упростить с помощью AI уже сейчас.
- Построение схемы использования AI в выбранном процессе: входные данные, действия, контроль, результат.
- Определение быстрых точек внедрения, где можно получить первый заметный результат.
- Формирование перечня AI-инструментов и сценариев под задачи конкретного отдела.

Ожидаемые результаты обучения

- Целостное понимание современных возможностей искусственного интеллекта для фармацевтической компании.
- Уверенное применение AI-инструментов в подготовке презентаций, отчётности и аналитических материалов.
- Понимание того, какие AI-решения применимы в каждой функции компании: правление, коммерция, маркетинг, логистика, фармаконадзор, регистрация, финансы, продажи.
- Знание правил безопасной работы с AI, ограничений и обязательного контроля человека в регулируемых процессах.
- Готовый первичный перечень задач и инструментов, которые можно начать использовать сразу после обучения.
- Понимание возможностей AI-агентов как следующего шага развития AI-среды в компании.