

№ 18385/IBA от 02.06.2026

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

По теме:

**«ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ»**

От ИП International Business Academy

2026

**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:

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

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

Стоимость обучения: 296500 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 326150 тенге без НДС.

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

*НДС 16% будет добавлен в счет на оплату.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

20-21 июля 2026

21-22 октября 2026

12-13 марта 2027

18-19 ноября 2027

16-17 апреля 2028

23-24 сентября 2028

Онлайн:

18-19 июня 2026

17-18 декабря 2026

14-15 февраля 2027

20-21 августа 2027

19-20 мая 2028

21-22 ноября 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), 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

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

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.

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

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 черновики, проверка комплектности, структурирование информации.
- Применение AI в задачах фармаконадзора: классификация обращений, подготовка черновики 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 отчетности, 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: учетные системы, CRM, базы документов, системы отчетности.
- 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 запрещен 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, отчетности 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.