№ 79356/IBA от 12.11.2026

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: «Внутренний тренер — мастерство обучения и работы с аудиторией».

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: 7-8 декабря 2026, 9-10 апреля 2027, 13-14 сентября 2027, 17-18 апреля 2028, 9-10 ноября 2028

Онлайн: 26-27 ноября 2026, 18-19 февраля 2027, 11-12 октября 2027, 17-18 февраля 2028, 11-12 сентября 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

Психология спикера, уверенность и структура

1. Психология тренерства и внутренний настрой

1.1 Психологическая позиция тренера: переход из роли «эксперта-вещателя» в роль «фасилитатора знаний». Партнерская позиция «на равных».

1.2 Синдром самозванца и страх оценки: почему возникает мандраж перед коллегами и как меняется восприятие собственной экспертности.

1.3 Техники саморегуляции: физическая и эмоциональная настройка перед выходом, заземление, дыхательные практики.

1.4 Проекция уверенности: невербальные сигналы (устойчивость, открытость, зрительный контакт) и работа с голосом.

1.5. Практическая сессия № 1

• Сквозная отработка: Выступление-самопрезентация на 2–3 минуты с демонстрацией уверенной невербалики и выстраиванием контакта с аудиторией.

• Обратная связь: первичная самооценка и анализ транслируемого состояния спикера.

2. Архитектура ясной мысли

2.1 Психология восприятия информации: почему аудитория быстро устает и как удержать «фокус внимания».

2.2 Правило одной мысли: как отсекать лишнее и не перегружать слушателей терминологией.

2.3 Конструктор понятного мини-блока. Структура речи.

2.4 Визуальный ряд: как slide-дизайн помогает восприятию, а не отвлекает от спикера.

2.5 Практическая сессия № 2

• Сквозная отработка: Выступление участников на 10 минут с теоретической частью своей заготовки.

• Фокус практики: проверка структуры на ясность, доходчивость примеров и отсутствие экспертного перегруза.

2 день

Взаимодействие с группой, аргументация и защита идей

3. Психология контактной аудитории

3.1 Динамика внимания: методы удержания контакта каждые 7–10 минут (методы как вопросы в зал, голосования, микро-дискуссии).

3.2 Психология вопросов: почему аудитория задает сложные вопросы и как сохранять позицию устойчивости.

3.3 Алгоритм ответа на вопросы: пауза → эмоциональное присоединение → ответ → проверка понятности.

3.4 Работа в условиях неизвестности: психологически безопасное «не знаю, но узнаю».

3.5 Практическая сессия № 3

• Сквозная отработка: Выступление на 10-12 минут с включением интерактивного элемента.

• Фокус практики: вовлечение зала через вопросы и отработка спонтанных вопросов от аудитории.

4. Сложные ситуации и аргументация

4.1 Психологическое сопротивление: почему взрослые люди защищаются от нового опыта («у нас это не работает», пассивность, тихий скепсис).

4.2 Принятие сложных реакций: работы со скепсисом без ухода в защиты, агрессию или оправдания.

4.3 Модель аргументации: трансформация свойства инструмента в психологическую выгоду для сотрудника (упрощение работы, экономия времени).

4.4 Экологичная обратная связь: поддержка уверенности обучаемых при отработке навыков.

4.5 Практическая сессия № 4

• Итоговое выступление (20 минут): полноценный демонстрационный фрагмент собственного тренинга с элементами аргументации и работой со сложными вопросами/скепсисом.

• Перекрестная обратная связь: комплексная оценка уверенности спикера, понятности материала и качества контакта с аудиторией.

5. Подведение итогов

• Формирование личной карты сильных сторон и опорных точек для будущих выступлений.

• Вопросы-ответы. Обратная связь.