

№ 31632/IBA от 04.05.2024

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

По теме:

**«СОВРЕМЕННЫЕ ATL И BTL-
ТЕХНОЛОГИИ. ВИДЫ ИХ И
НАЗНАЧЕНИЕ»**

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 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:
"Современные ATL и BTL-технологии. Виды их и назначение".

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:

20-21 июня 2024

24-25 октября 2024

5-6 мая 2025

12-13 августа 2025

Онлайн:

23-24 мая 2024

26-27 сентября 2024

3-4 апреля 2025

25-26 сентября 2025

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:

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)

1 день

ATL и BTL-технологии в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций

- Понятие интегрированных маркетинговых коммуникаций
- Современные ATL и BTL-технологии. Виды и назначение
- TTL-технологии как новый способ продвижения
- Разбор практический кейсов

Методы планирования и организации ATL и BTL-кампаний

- ATL и BTL-кампании, как часть маркетинговой стратегии организации
- Основные принципы формирования маркетингового плана организации с учетом использования ATL и BTL-технологий
- Особенности организации и проведения ATL и BTL-кампаний в организациях потребительского рынка (FMCG) и сферы услуг

2 день

Оценка эффективности ATL и BTL-кампаний

- Методы оценки эффективности ATL и BTL-кампаний
- Проведение ATL и BTL-кампаний и их взаимосвязь с результатами продаж компании
- Особенности подбора и мотивации персонала при проведении BTL-кампаний
- Оценка эффективности проведения промокампаний на примере организации сферы услуг

Разбор практический кейсов. Самостоятельное решение задач