

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

**По теме:**

**«УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ И  
ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С  
ПОСТАВЩИКАМИ. НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ  
ПЕРЕГОВОРОВ»**

**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 ассесмент + 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:

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме:  
"Управление закупками и взаимоотношениями с поставщиками. Навыки ведения переговоров".

**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:

3-4 августа 2026

14-15 октября 2026

23-24 декабря 2026

1-2 февраля 2027

13-14 апреля 2027

22-23 июня 2027

11-12 января 2028

21-22 марта 2028

29-30 мая 2028

Онлайн:

2-3 августа 2027

20-21 октября 2027

1-2 мая 2028

19-20 июля 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,

---

Е-mail: [info@iba.kz](mailto: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



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:**

1 день

### **Часть 1. Управление закупками и взаимоотношениями с поставщиками**

1. Сущность концепции управления цепями поставок/ supply chain management и роль снабжения в достижении конкурентоспособности компании, основные преимущества реализации базовых принципов концепции. Зарубежный опыт, лучшие кейсы мировой практики
2. Стратегически-тактические задачи снабжения в рамках концепции управления цепями поставок
3. Современные и традиционные подходы к управлению закупками, построение взаимоотношений с поставщиками. Решение бизнес-кейсов из современной практики
4. Предметы закупочной деятельности
5. Управление процедурами заказов
6. Методы ABC-, XYZ-анализа поставщиков. Решение бизнес-кейсов
7. Виды стратегий в закупках, элементы
8. Финансовый рычаг в закупках, основные драйверы в достижении стратегических целей
9. Основные подходы в принятии решений «Make or Buy», аутсорсинг/ инсорсинг, модель безубыточности, оценка инвестиций в крупных закупках. Решение бизнес-кейсов из современной практики
10. Метод бальной оценки, многокритериальный системный анализ. Решение бизнес-кейсов из современной практики
11. Автоматизация закупочной деятельности. Современные IT-технологии

### **Часть 2**

## Эффективное ведение переговоров

12. Психологические характеристики личности Менеджера по закупкам с учетом специфики закупочной деятельности

13. Компетенции баера (менеджера по закупкам). Идеальный закупщик, кто он? Выявление слабых сторон для развития и усиление сильных

14. Определение внутренних личностных факторов, ограничивающих эффективность деятельности (предубеждения, комплексы, стереотипы, установки), открывающих возможности манипуляции нами, и добиваться плохих условий

15. Практикум: «Исследование собственных ограничивающих предубеждений в отношении эффективных переговоров с поставщиками»

16. Переговоры с поставщиками

17. Подготовка к переговорам

— Ключевые моменты подготовки к переговорам о закупках

— Формулирование цели и задач переговоров

— Структура и основные ступени планирования переговоров; Разработка плана переговоров

— Выработка стратегии и тактики достижения цели переговоров с учетом сильных сторон вашей компании

— Психотипы переговорщиков. Способы выявления. Экспресс- диагностика оппонента

— Факторы, которые необходимо учитывать в своем поведении, чтобы достичь успеха в переговорах с разными психотипами оппонента

— Типичные ошибки при проведении переговоров

2 день

1. Практикум: «Подготовка к переговорам»

2. Стратегии переговоров с поставщиками

3. Позиционные переговоры «Жесткий стиль», «Мягкий стиль» — суть, действия, результат. Плюсы и минусы

4. Стратегии «выигрыш-проигрыш», «проигрыш-выигрыш», «проигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш» (Win-Win)

5. Преимущества, недостатки и «подводные камни» каждой стратегии
6. Определение полномочий и зоны принятия решения представителя поставщика
7. Выбор оптимальной роли в переговорах с более сильным или агрессивным оппонентом
8. Золотые правила менеджера по закупкам
9. Предметы переговоров с поставщиками
10. Карта закупщика
11. Переговоры со сложными поставщиками
12. Зоны интересов
13. Классические ошибки в переговорах о закупках
14. Методы и подходы для получения лучшего предложения
15. Техники противодействия повышению цен
16. Способу улучшений условий поставок
17. Калькуляция затрат, построение cost-break-down моделей
18. Решение бизнес-кейсов