№ 28724/IBA от 11.07.2025

Коммерческое предложение
по обучению
для компании ««»

По теме:

«SMM СЕГОДНЯ: СТРАТЕГИИ УСПЕХА В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН»

От International Business Academy

2025

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:

E-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)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "SMM сегодня: стратегии успеха в эпоху перемен".

Стоимость обучения: 292100 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 321310 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:
23-25 июля 2025
4-6 ноября 2025
9-11 февраля 2026
27-29 апреля 2026
5-7 августа 2026
25-27 ноября 2026
27-29 января 2027
6-8 апреля 2027
14-16 июля 2027
28-30 сентября 2027
7-9 декабря 2027

Онлайн:
27-29 августа 2025
3-5 декабря 2025
11-13 марта 2026
24-26 июня 2026
9-11 сентября 2026
25-27 ноября 2026
15-17 февраля 2027
26-28 мая 2027
18-20 августа 2027
20-22 октября 2027

* даты требуют дополнительного согласования

Продолжительность: 24 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:

День 1

Анализ трендов, целевая аудитория и тексты

Знакомство

Приветственное слово тренера, знакомство участников, обзор программы, обсуждение целей и ожиданий;

Лови волну: тренды, определяющие будущее

Обзор актуальных трендов в социальных медиа: платформы, форматы контента, изменения в алгоритмах, виды информации и др.

Типичные ошибки в SMM: учимся на чужих просчетах

Обзор наиболее распространенных ошибок: слабые тексты, плохой вижуал и др. Разбор реальных кейсов

Клиент в фокусе: от портрета до вовлечения

Как определить, сегментировать и анализировать целевую аудиторию

Ведем полки словом: сила копирайтинга

Работа с текстами: как сделать текст ухоженным, как устранить типичные ошибки, примеры информационных и продающих текстов, сторителлинг, искусство создания заголовков

Практическая работа: разбор аккаунтов, создание и корректировка текстов.

День 2

Визуальный контент

Разбор домашних заданий (по желанию)

Сторис - мгновения, которые продают

Техники создания динамичного и запоминающегося визуального контента. Практические задания

Дизайн вижуалов

Рассмотрение основных принципов визуального контента: композиция, цвет, шрифты и стиль

Обзор инструментов для создания креативных изображений и инфографики

Практическая часть

Видео рилс: создаем контент, который досмотрят до конца

Инструменты для создания рилсов, особенности подачи коротких видео

Практическая работа: съемка и монтаж короткого ролика с использованием смартфона и базовых приложений

День 3

Нейросети и таргетированная реклама

Разбор домашних заданий (по желанию)

Нейросети в SMM: искусственный интеллект на службе контента

– Как писать промты для ИИ, чтобы не получить «непонятное нечто»

– Разбор инструментов: генерация текстов, подбор изображений, автоматизация контент-планирования

– Практическая часть: работа с популярными AI-платформами для генерации идей и улучшения качества публикаций

– Кейсы успешного применения нейросетей в SMM

Таргетированная реклама: тонкости настройки и оптимизации

– Принципы работы таргетированной рекламы в социальных сетях

– Анализ инструментов и стратегий для точного попадания в целевую аудиторию

– Практическая сессия: настройка тестовой рекламной кампании, работа с аналитикой и бюджетированием

Подведение итогов, разбор личных аккаунтов, вопросы и ответы

E-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)