№ 28090/IBA от 06.07.2025

Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»

По теме:

«ИСКУССТВО РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ. УПРАВЛЕНИЕ СВОИМИ ЭМОЦИЯМИ»

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**

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)

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Искусство разрешения конфликтов. Управление своими эмоциями".

Стоимость обучения: 237200 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 260920 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:
11-12 августа 2025
27-28 ноября 2025
22-23 июля 2026
2-3 сентября 2026
21-22 декабря 2026
7-8 января 2027
27-28 мая 2027
14-15 октября 2027
12-13 января 2028
20-21 марта 2028
30-31 мая 2028

Онлайн:
28-29 августа 2025
4-5 декабря 2025
2-3 марта 2026
15-16 июня 2026
29-30 сентября 2026
25-26 января 2027
6-7 апреля 2027
1-2 марта 2028
15-16 мая 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), 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:

Тема 1

Что такое конфликт

Определение конфликта

Функции, формы конфликта

Причины конфликта

Позитивные негативные стороны конфликта

Формы и критерии завершения конфликтов

Условия и факторы конструктивного разрешения конфликтов

Динамика конфликта

Формы конфликтов по нарастанию враждебности, эскалация конфликта

Тема 2

Эффективная коммуникация — решающий инструмент конструктивного управления конфликтами

Установка «Я+/Ты+»

Подход «Я выиграл/ты выиграл»

Общение «Ты-высказывание/Я-высказывание»

Управление эмоциями

Эмпатия

Ассертивность

Психологическое айкидо. Использование специальных техник

Составление «Карты конфликта»

Тема 3

Конфликтные ситуации в работе

Классификация конфликтов (типы конфликтов, причины возникновения, формы протекания, масштаб, продолжительность, направленность, значимость)

Плюсы и минусы конфликтов

Объективные и субъективные причины конфликтов в организации

Определение начальной точки конфликта, сигналы возникновения конфликтного поведения

Стили поведения в конфликтах, как возможность прогнозирования поведения оппонента

Псевдо-конфликт, факт-конфликт, эго-конфликт, конфликт ценностей

Особенности восприятия при конфликте («приписывающее искажение», обесчеловечивание противника, гипертрофированность восприятия, реакция ускоренности, «зеркальные образы», феномены групповой сплоченности)

Тема 4. Техники работы с конфликтами

Анализ основных типовых конфликтных ситуаций (взаимоотношения с линейным персоналом, на уровне «руководитель-подчиненный», в семье и быту)

Как вести себя в конфликтных ситуациях? Основные правила поведения

Алгоритм безболезненного выхода из конфликтных ситуаций

Существующие техники разрешения конфликта и их применение

Формирование вариантов выхода из конфликтных ситуаций

Профилактика конфликта (выявление и предотвращение конфликтных ситуаций, руководитель как посредник в конфликте)

Тема 5. Управление чувствами в эмоционально напряженных ситуациях

Эмоциональные состояния и работа с ними

Как восстановиться после стресса или конфликта? Диагностика и техники саморегуляции

Повседневная релаксация. Способы быстрого восстановления в ситуациях лимита времени

Методы создания ресурсного состояния

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)