

№ 28722/IBA от 11.07.2025

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

По теме:

**«ИНТЕНСИВНЫЙ ТРЕНИНГ
ЛИЧНОСТНОГО РОСТА»**

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:

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)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Интенсивный тренинг личностного роста".

Стоимость обучения: 237400 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).
Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 261140 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

21-22 августа 2025

12-13 ноября 2025

17-18 марта 2026

9-10 сентября 2026

19-20 ноября 2026

14-15 апреля 2027

17-18 июня 2027

19-20 октября 2027

1-2 февраля 2028

13-14 апреля 2028

21-22 июня 2028

Онлайн:

16-17 октября 2025

4-5 мая 2026

30-31 июля 2026

1-2 апреля 2027

22-23 июня 2027

2-3 февраля 2028

13-14 апреля 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,

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)

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1. Ценности и цели в жизненных контекстах

Мечта, «Видение», цель. Взаимосвязь «видения» и ценностей. Определение желаемого состояния и определение «лестницы роста»

Стратегии постановки целей. Цели стратегические, тактические и оперативные

Модели эффективного формулирования целей: SMART, PURE, CLEAR, GROW

Приоритеты жизненных целей. Как выбирать что важнее

Системная карта целей

2. Тайм-менеджмент

Тайм-менеджмент как важнейший навык эффективных людей

Основные принципы тайм-менеджмента

Поэтапное достижение цели. Методы достижения целей

Результат как главный индикатор

Планирование регулярных дел на день, неделю, месяц

Матрица обзора регулярных задач

3. Самомотивация

Самомотивация к достижению целей и решению задач

Методы настройки на выполнение сложных и неприятных задач

Ритмы человеческой активности. Технологии отдыха как основа эффективной работы

Якоря на ресурсное состояние

Лень и ее использование. Кнопка «Нафиг» и ее значение для эффективности деятельности

4. Методы профилактики синдрома выгорания

«Тайм-ауты», отдых

Определение краткосрочных и долгосрочных целей

Умения и навыки саморегуляции (релаксация, идеомоторные акты, определение целей и положительная внутренняя речь для снижения уровня стресса)

Профессиональное развитие и самосовершенствование (профессиональной информацией с коллегами — курсы повышения квалификации, конференции и пр.)

Уход от ненужной конкуренции

Эмоциональное общение

Поддержание хорошей физической формы и др.

5. Управление эмоциями в коммуникациях

Управление гневом. Определение собственных источников гнева по отношению к другим людям

Управление унынием. Осознание источников сниженного настроения и апатии. Возможности управления унынием через нейрофизиологический, телесно-двигательный и субъективный компоненты уныния

Управление страхом. Осознание источников страха, тревоги и беспокойства. Методы работы со страхом

Управление радостью и интересом