Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ»

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
- Міпі 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

TOO «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Разработка и внедрение системы показателей".

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:

15-16 августа 2024

7-8 ноября 2024 11-12 марта 2025

1-2 июля 2025

15-16 сентября 2025

24-25 ноября 2025

Онлайн:

18-19 июля 2024

25-26 сентября 2024

23-24 января 2025

15-16 мая 2025

14-15 августа 2025

13-14 ноября 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.

E-mail: info@iba.kz

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:

1 день

Стратегия и система управления

- Стратегия как цель и путь
- Описание стратегии
- Система управления

Системы показателей деятельности

E-mail: info@iba.kz

- BSC (ССП) сбалансированная система показателей
- КРІ (КПД / КПЭ) ключевые показатели деятельности/эффективности
- МВО управление по целям
- Отличие в системах показателей. Их параллельное существование в одной компании
- Выбор системы за основу

Практикум:

- Составление перечня параметров
- Описание условий, которым должен соответствовать показатель
- Создание отдельных показатели с полным описанием

2 день

Разработка требований к системе показателей

- Ориентирование системы показателей работников на стратегические задачи
- Стимулирование системы показателей подразделения на согласование своих интересов
- Стимулирование производительного труда
- Отражение (и своевременно предупреждение) об отклонениях

Подготовка к успешному внедрению

- План внедрения, что должно быть там отражено
- Команда проекта
- Регламенты
- Важные вопросы для автоматизации системы показателей деятельности
- Программные продукты

Практикум:

- Фиксация целей подразделения
- Согласование целей с соседним подразделением
- Выделение ключевых показателей подразделения
- Каскадирование показателей от подразделения до персональных
- Определение обратной связи
- Структура отчетности по выполнению значений показателей

E-mail: info@iba.kz