

№ 30647/IBA от 28.04.2024

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

По теме:

«ТЕХНИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ»

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**
- **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:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:

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)

"Техника ведения переговоров".

Стоимость обучения: 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:
по согласованию

Продолжительность: 8 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:

Переговоры с поставщиками

Эффективные переговоры. Подготовка и планирование

- Алгоритм и ключевые моменты подготовки к переговорам
- Стратегии переговоров с поставщиком
- Мягкие и жесткие переговоры — что лучше?
- Стратегия «выигрыш-проигрыш» или «выигрыш-выигрыш»
- Выбор оптимальной стратегии в конкретной ситуации
- Экспресс-диагностика — проведение оперативной оценки психологического типа, целей, настроения и потребностей поставщика и закупщика
- Корпоративные принципы работы с поставщиками
- Установление контакта с разными психологическими типами
- Диалог с учетом психологических типов

Виды переговоров

- Телефонные переговоры. Плюсы и минусы телефонных переговоров
- Командные переговоры. Планирование, распределение ролей

- Индивидуальные переговоры

Управление переговорным процессом

- Установление контакта, формирование первого впечатления, создание позитивного фона
- Какую информацию и как донести до поставщика ещё до начала переговоров
- Вербальные и невербальные коммуникации, как правильно их использовать
- Техника задавания вопросов, хорошие и плохие вопросы
- Работа с возражениями и конфликтами, что есть позитивного в конфликте
- Как правильно закончить переговоры и закрепить достигнутые договоренности