

№ 31725/IBA от 05.05.2024

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

По теме:

**«МАСТЕРСТВО 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:

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:
"Мастерство 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: 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

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)

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

Модуль 1. Сущность переговорного процесса

- Психология переговоров
- Участники переговоров
- Имидж переговорщика
- Подходы и стратегии ведения переговоров

Модуль 2. Управление эмоциями

- Роль эмоций в переговорном процессе
- Саморегуляция и способы снятия стресса
- Способы психологической защиты
- Негативные и позитивные следствия эмоций в переговорном процессе

Модуль 3. Особенности алгоритма подготовки и проведения переговоров

- Постановка целей и задач

- Сбор информации
- Выбор эффективной стратегии
- Выбор места и времени переговоров

Практикум: парные переговоры, диагностика существующего навыка проведения переговоров.
Игровые кейсы: Боро-Боро. Уикенд

2 день

Модуль 4. Инструменты повышения эффективности переговоров

- Вербальная и невербальная коммуникация
- Снятие психологического напряжения
- Присоединение и подстройка
- Техники выявления мотивов собеседника
- Определение манипулятивного воздействия
- Диагностика искренности партнера по переговорам
- Методы выявления потребностей, интересов и направленности собеседника

Модуль 5. Тактики ведения переговоров

- Методы конструктивного диалога
- Способы презентации, аргументации и убеждения
- Психологическое влияние на переговорах
- Манипулятивные техники переговорного процесса
- Работа с возражениями
- Особенности работы с негативными эмоциями
- Преодоление барьеров в общении

Практикум: игровые кейсы для развития навыка позиционной борьбы, «Совещание» «Выиграй как можно больше» «Перевозчик»

3 день

Модуль 6. Переговоры о цене, торги

- Ценовые планки
- Основные принципы проведения торгов
- Уступки. Уловки
- Навыки достижения согласия

Модуль 7. Поведение в конфликтной ситуации

- Причины и стратегии поведения при конфликте
- Способы урегулирования конфликтов

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)