INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

№ 31558/IBA от 03.05.2024

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«ЗАКУПКИ АО «САМРУК-ҚАЗЫНА». АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ»

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:

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)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Закупки АО «Самрук-Қазына». Актуальные изменения".

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:

Закупки ТРУ АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» в 2021 году

- Регистрация участника на портале электронных закупок Самрук-Казына
- Система электронных закупок Самрук-Казына
- Виды и особенности закупок
- Поиск лотов, сортировка, отбор
- Просмотр деталей по закупке. Изучение технической спецификации, проекта договора
- Понятие приоритета закупок
- Подача заявки на закупку способом запроса ценового предложения
- Сроки рассмотрения заявок, определение победителя в запросе ценовых предложений
- Процесс проведения открытого тендера (открытого тендера с применением торгов на понижение)
- Просмотр деталей открытого тендера
- Обсуждение проекта тендерной документации и технической спецификации
- Юридические нюансы при подготовке документов
- Особенности участия в закупках недропользователей
- Формирование заявки
- Формирование ценового предложения

- Критерии условного понижения цены
- Предварительное рассмотрение заявок
- Дополнение заявок
- Допуск и участие в торгах на понижение
- Определение победителя
- Сопоставление документов
- Заключение договора
- Обеспечение исполнения договора и гарантия возврата аванса
- Перечень ненадежных поставщиков
- Двухэтапный тендер
- Закрепление полученного материала на практике
- Обсуждение, вопросы-ответы по пройденному материалу

Заключительная часть по полному курсу

- Итоговый обзор по пройденному материалу
- Обсуждение, вопросы-ответы