

№ 22171/IBA от 18.06.2026

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

По теме:

**«ПЯТЬ ПОРОКОВ КОМАНДЫ И
СПОСОБЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ»**

От ИП International Business Academy

2026

**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/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Пять пороков команды и способы их преодоления".

Стоимость обучения: 296500 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 326150 тенге без НДС.

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

*НДС 16% будет добавлен в счет на оплату.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

21-22 мая 2026

2-3 июля 2026

14-15 сентября 2026

2-3 ноября 2026

17-18 февраля 2027

1-2 апреля 2027

14-15 июня 2027

23-24 августа 2027

12-13 октября 2027

6-7 декабря 2027

26-27 января 2028

2-3 марта 2028

15-16 мая 2028

10-11 июля 2028

11-12 сентября 2028

28-29 ноября 2028

Онлайн:

8-9 июня 2026

17-18 августа 2026

5-6 октября 2026

23-24 декабря 2026

19-20 января 2027

18-19 марта 2027

3-4 мая 2027

19-20 июля 2027

13-14 сентября 2027

29-30 ноября 2027

7-8 февраля 2028

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

10-11 апреля 2028
19-20 июня 2028
14-15 августа 2028
23-24 октября 2028
18-19 декабря 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), 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

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

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

Введение

Пояснение термина «командная эффективность» и «пять пороков команды».

- Пирамида Ленсиони: структура и взаимосвязь элементов.
- Значимость командной динамики для достижения целей организации.
- Диагностика текущего состояния команды (опросник).

✓ Кейс: «Почему одни команды успешны, а другие нет?»

Порок № 1: Отсутствие доверия.

- Почему доверие — фундамент успешной команды.
- Ошибки лидеров в формировании доверия.

✓ Практика: упражнение на открытость («личные истории»).

✓ Кейс: разбор примеров успешных команд, выстроивших доверие.

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

Порок № 2: Страх конфликта.

- Конструктивный конфликт против деструктивного.
- Роль лидера в поощрении продуктивных дебатов.

✓ Деловая игра: моделирование конфликта и поиск решений.

✓ Обсуждение: личный опыт участников — когда конфликт помог найти лучшее решение.

2 день

Порок № 3: Отсутствие вовлечённости.

- Почему равнодушие важнее согласия.
- Инструменты фасилитации для вовлечения участников.

✓ Практическая работа: разработка «правил вовлечённости» для своей команды.

✓ Кейс: проект, сорвавшийся из-за отсутствия вовлечённости.

Порок № 4: Уклонение от ответственности.

- Подотчётность как инструмент дисциплины.
- Зачем команде нужны «горизонтальные» обязательства.

✓ Практика: упражнение «обратная связь по кругу».

✓ Кейс: примеры компаний, где командная подотчётность улучшила результаты.

Порок № 5: Невнимание к результатам.

- Почему коллективные цели важнее индивидуальных.
- KPI и командные показатели.

✓ Практическая работа: определение общекомандных KPI.

✓ Кейс: бизнес-игра по построению KPI команды.

Интеграция модели Ленсиони в практику компании.

- Сочетание «5 пороков команды» и «Смерть от совещаний».
- Четыре типа совещаний: ежедневные, еженедельные, ежемесячные, выездные.

✓ Деловая игра: построение системы совещаний для повышения командной эффективности.

Итоговый чек-лист: «10 вопросов для диагностики команды».

Ответы на вопросы. Завершение обучения.