INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY
www.iba.kz | info@iba.kz | +7 702 777 4411
г. Алматы ул. Шашкина 24 (БЦ K Plaza) офис 1

№ 74264/IBA от 04.11.2026

CENTRAL ASIAN ASSOCIATION FOR ACCREDITATION OF EDUCATION

International Business Academy обладает международной институциональной аккредитацией в сфере образования, подтверждающей соответствие международным стандартам качества образовательной деятельности

Коммерческое предложение для компании «»

Условия сотрудничества

«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

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

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

* даты требуют дополнительного согласования

Расписание: с 10:00 - 17.30

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (3 месяца), обед и кофе-брейк в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и нам необходимо забронировать даты с тренером.

Исполнитель:



Руководитель Батухтина Н.Е.

International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности 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.

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 неравнодушие 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.