

№ 12422/IBA от 30.04.2026

**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](mailto: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:

28-29 января 2026  
2-3 марта 2026  
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:

24-25 февраля 2026  
13-14 апреля 2026  
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  
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

---

Е-mail: [info@iba.kz](mailto: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

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:

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.

---

Е-mail: [info@iba.kz](mailto: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

- 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 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.