№ 79481/IBA от 12.11.2026

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: «Переговоры для закупщиков».

Стоимость без НДС: 296 500 тенге.

Стоимость с НДС: 343 940 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 326 150 тенге без НДС; 378 334 тенге с НДС (включает НДС 16%).

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

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 16-17 ноября 2026, 8-9 февраля 2027, 19-20 апреля 2027, 14-15 июня 2027, 16-17 августа 2027, 18-19 октября 2027, 20-21 декабря 2027, 17-18 января 2028, 20-21 марта 2028, 22-23 мая 2028, 24-25 июля 2028, 11-12 сентября 2028, 20-21 ноября 2028

Онлайн: 19-20 октября 2026, 14-15 декабря 2026, 11-12 января 2027, 22-23 марта 2027, 17-18 мая 2027, 19-20 июля 2027, 20-21 сентября 2027, 15-16 ноября 2027, 21-22 февраля 2028, 17-18 апреля 2028, 19-20 июня 2028, 21-22 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

- Условия проведения успешных переговоров
- Изучение основных аспектов эффективного проведения переговоров используя стратегию win/win
- Фасилитация, групповое обсуждение

Практикум:

- Упражнение «Эверест». Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам. Работа в мини группах. Групповое обсуждение
- Подготовка к переговорам
- Принципы и способы эффективной подготовки к переговорам
- Презентация: информация с презентационных материалов

Групповое обсуждение

Практикум:

- Упражнение «Сложный выбор». Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам
- Выяснение позиций и интересов клиента. Участники смогут узнать отличия позиций от интересов. Типы вопросов, при помощи которых можно понять истинные интересы собеседника
- Подведение итогов первого дня. Участники углубляют полученные в течение дня знания. Учебная беседа (фронтальная работа)

2 день

Практикум:

- Упражнение «Острова». Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам. Работа в мини группах. Групповое обсуждение
- Выдвижение предложения, торг, завершение переговоров. Участники изучают как правильно выдвигать предложение и реагировать на него. Правила торга. Завершения переговоров

Практикум:

- Упражнение «Грузовик»
- Участники на практике отрабатывают методы и подходы к переговорам
- Создание психологического выигрыша
- Способы подачи цены
- Подведение к решению
- Участники научатся правильно подавать цену подводить клиента к решению, создавать

атмосферу комфорта для клиента
- Блок «Ценность и цена». Участники в групповой дискуссии придумают скрипт уступок и пожеланий с учетом интересов
- Составление индивидуального плана развития с учетом личностных особенностей
- Подведение итогов второго дня
- Финальное тестирование. Участники углубляют полученные в течение дня знания
- Завершение тренинга. Подведение итогов
- Получение обратной связи