

№ 12407/IBA от 30.04.2026

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

**По теме:**

**«ПЕРЕГОВОРЫ ДЛЯ ЗАКУПЩИКОВ»**

**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:**

**ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме:**

---

**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**

"Переговоры для закупщиков".

**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:

19-20 января 2026  
16-17 марта 2026  
18-19 мая 2026  
13-14 июля 2026  
7-8 сентября 2026  
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:

16-17 февраля 2026  
20-21 апреля 2026  
15-16 июня 2026  
10-11 августа 2026  
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

---

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



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

- 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