

№ 21470/IBA от 15.06.2026

**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

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:

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:

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

15-16 ноября 2027

21-22 февраля 2028

17-18 апреля 2028

19-20 июня 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

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

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

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