

№ 9426/IBA от 21.03.2025

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

**По теме:**

**«ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕКРУТМЕНТ»**

**От International Business Academy**

**2025**

**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 ассесмент + 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:**

**ТОО «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/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411**

**Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)**

"Эффективный рекрутмент".

**Стоимость обучения:** 161000 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).  
Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 177100 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

**Место проведения:** очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

**Даты проведения:**

Алматы:

1 апреля 2025

13 июня 2025

17 августа 2026

21 октября 2026

28 декабря 2026

8 января 2027

12 марта 2027

25 июня 2027

Онлайн:

23 апреля 2025

24 ноября 2025

6 февраля 2026

17 апреля 2026

28 июня 2027

31 августа 2027

\* даты требуют дополнительного согласования

**Продолжительность:** 8 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), обед и 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



- Прямой поиск может каждый? Развиваем качества, необходимые для прямого поиска
- Head Hunting, Direct search — выбираем инструментарий
- 9 правил прямого поиска
- Как найти «звезду»?
- Этапы прямого поиска. 7 основных блоков
- Who is who? Снятие заявки
- Анализ профиля
- Создание поискового сценария
- Поиск контактов
- Штурм крепости
- Создание легенд и мифов. Выход на секретаря
- Убираем барьеры. Секрет успешного разговора
- Продать вакансию
- Первый диалог с кандидатом
- Искусство выявления «мотивационных точек» кандидата
- Предоставление списка резюме клиенту
- Заключительный этап

## **Интервью. 7 типов собеседований**

- Структура интервью. Этапы прозрачного интервью
- 7 типов интервью. Как их распознать?
- Биографическое интервью
- Case-методики
- Проектное интервью
- Интервью по компетенциям