

№ 12710/IBA от 01.05.2026

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

**По теме:**

**«ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕКРУТМЕНТ»**

**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**

"Эффективный рекрутмент".

**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  
20-21 июля 2026  
21-22 сентября 2026  
16-17 ноября 2026  
1-2 февраля 2027  
12-13 апреля 2027  
21-22 июня 2027  
23-24 августа 2027  
14-15 октября 2027  
23-24 декабря 2027  
10-11 января 2028  
20-21 марта 2028  
22-23 мая 2028  
24-25 июля 2028  
18-19 сентября 2028  
20-21 ноября 2028

Онлайн:

15-16 июня 2026  
17-18 августа 2026  
19-20 октября 2026  
9-10 декабря 2026  
14-15 января 2027  
15-16 марта 2027  
10-11 мая 2027  
19-20 июля 2027  
20-21 сентября 2027  
22-23 ноября 2027  
21-22 февраля 2028  
3-4 апреля 2028  
5-6 июня 2028

---

E-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

14-15 августа 2028

16-17 октября 2028

4-5 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 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

---

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

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

### **Стратегия рекрутмента и планирование**

- Введение в современный рекрутмент: цели, задачи и тренды.
- Типы рекрутмента: внутренний и внешний, активный и пассивный поиск.
- Роль рекрутера в компании.
- Анализ потребности в персонале и создание профиля должности.
- Формирование эффективного описания вакансии: что привлекает кандидатов.
- Планирование этапов подбора и разработка воронки рекрутмента.
- Разработка и внедрение стратегии поиска кандидатов.
- Использование HR-аналитики для оптимизации процесса.
- Практическое задание: Создание профиля вакансии и плана рекрутмента.
- Кейсы по рекрутингу и планированию

2 день

### **Активный поиск кандидатов**

- Источники поиска: доски объявлений, социальные сети (LinkedIn, профессиональные группы), сайты компаний.

---

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

- Прямой поиск (Executive Search) и методология поиска пассивных кандидатов.
- Использование ATS-систем (Applicant Tracking System) и их функции.
- Нетворкинг и использование рекомендаций.
- Практика: написание эффективных сообщений для поиска кандидатов в LinkedIn.
- Работа с базами резюме и инструментами автоматизации поиска.

## **Оценка кандидатов**

- Техники эффективного собеседования: STAR-метод, поведенческие вопросы, ситуационные вопросы.
- Оценка хард-скиллов и софт-скиллов.
- Различные виды интервью: телефонное, видеоинтервью, ассесмент-центр, панельное интервью.
- Инструменты оценки: тесты, кейсы, тестовые задания.
- Практическое задание: Проведение ролевой игры «Интервью с кандидатом» с обратной связью.
- Оценка по компетенциям и формирование заключения об окончательном кандидате.

## **Заккрытие вакансии и онбординг**

- Техники работы с возражениями кандидатов.
- Формирование предложения о работе (Job Offer): содержание и юридические аспекты.
- Процесс онбординга: что важно для успешной адаптации нового сотрудника.
- Взаимодействие с линейными руководителями при онбординге.
- Оценка эффективности рекрутмента: метрики и KPI (время закрытия вакансии, стоимость найма, качество найма).
- Анализ обратной связи от нанятых сотрудников и руководителей.
- Кейсы (примеры, разбор). Подведение итогов