№ 28860/IBA от 12.07.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: АКТИВИЗАЦИЯ. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, МОТИВАЦИЯ»

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 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**

E-mail: 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)

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Антикризисное управление персоналом: активизация. Результативность, эффективность, мотивация".

Стоимость обучения: 237200 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 260920 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:
18-19 сентября 2025
27-28 ноября 2025
2-3 февраля 2026
13-14 апреля 2026
29-30 июня 2026
2-3 августа 2027
14-15 октября 2027
21-22 декабря 2027

Онлайн:
18-19 декабря 2025
15-16 января 2026
19-20 марта 2026
27-28 мая 2027
1-2 июля 2027

* 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), 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

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 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

Современные реалии — необходимые изменения

- Фокусировка на необходимых изменениях
- Какие антикризисные меры нужно принимать в первую очередь
- Как выявить проблемы предприятия, переживающего кризис
- Как изменить систему мотивации, чтобы повысить производительность труда
- Какие шаги предпринимают организации — производители и коммерческие компании чтобы преодолеть спад
- Использование модели сценарного прогнозирования построить несколько вариантов развития событий, и просчитать все риски

Постановка системы антикризисного контроля в управлении

- Основные параметры контроля
- Технологии контроля на разных этапах в решении управленческих задач
- Какие программы и технологии позволяю быстро реагировать на изменяющиеся условия рынка
- Контроль в процессе делегирования полномочий

Изменение мотивации в кризисный период

- Трезво и объективно взглянуть на угрозы и возможности в сложившейся ситуации
- Прекратить панику, вселить веру в людей, сплотить команду
- Решить наиболее острые вопросы и конфликты
- Помочь сотрудникам максимально полно использовать все грани своего профессионального потенциала на благо компании в период кризиса
- Перераспределить задачи и ответственность между сотрудниками в связи с изменившимися условиями

Сплоченность команды как конкурентное преимущество организации в удержании результативного персонала

- Методы повышения уровня сплоченности как возможность улучшения результатов деятельности
- Роль руководителя в сплочении команды
- Приемы улучшения психологического климата внутри команды

2 день

Успешные коммуникации — мощный рычаг управления персоналом

- Мотивирующие собрания, совещания и пятиминутки: как поднимать дух коллектива
- Постоянная обратная связь — Обратная связь — как система повышения мотивации сотрудников
- Управление эмоциональным состоянием группы и сотрудника
- Что делать с саботажниками и отчаявшимися паникерами

Как мотивировать сотрудников в кризисный период: баланс материального и немонетарного стимулирования

- Как платить в кризис: Быстрые технологии расчета мотивирующей оплаты
- На какие результаты нацеливать сотрудников
- Что поощрять в нестабильное время?
- Нужны ли премиальные — и как их рассчитывать?
- Оперативные методы немонетарной мотивации в настоящее время

Нужны ли компании KPI в кризисный период

- KPI своими силами
- Что дают ключевые показатели эффективности компании, руководителям
- Влияние на результативность бизнеса
- Влияние на взаимодействие подразделений
- Взаимосвязь с мотивацией и эффективностью

Мотивация и управление отделом продаж в кризис

- Какие три типовые ошибки мотивации продавцов допускают руководители
- Как ставить высокий план продавцам, чтобы они хотели его выполнить?
- Что необходимо учитывать в стратегии управления отделом продаж в кризис?

Опыт российских компаний — действия в кризис

- Рассмотрение реализованных «успешных действий» других компаний

Методы ведения тренинга

- Ролевые игры, адекватные реальным управленческим ситуациям. В основе содержания игр — кейсы из опыта работы более чем с 50 фирмами Санкт-Петербурга и Москвы
- Интерактивные игры, позволяющие участникам глубоко прочувствовать проблемы по управлению мотивами и выработать собственный подход к ним
- Групповые дискуссии и создание минипроектов по теме тренинга (в малых, средних и больших группах)

- Креативные методики, стимулирующие выработку новых подходов и моделей поведения