

№ 24481/IBA от 30.06.2026

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

По теме:

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

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 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**

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

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

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:

29-30 июня 2026

2-3 августа 2027

14-15 октября 2027

21-22 декабря 2027

Онлайн:

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), 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.

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

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 позволяют 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

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

- 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