№ 83993/IBA от 22.11.2026

CENTRAL ASIAN ASSOCIATION FOR ACCREDITATION OF EDUCATION

International Business Academy обладает международной институциональной аккредитацией в сфере образования, подтверждающей соответствие международным стандартам качества образовательной деятельности

Коммерческое предложение для компании «»

Условия сотрудничества

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

Стоимость без НДС: 296 500 тенге.

Стоимость с НДС: 343 940 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 326 150 тенге без НДС; 378 334 тенге с НДС (включает НДС 16%).

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 2-3 августа 2027, 14-15 октября 2027, 21-22 декабря 2027, 15-16 февраля 2028, 18-19 апреля 2028, 17-18 мая 2028

Онлайн: 27-28 мая 2027, 1-2 июля 2027, 14-15 марта 2028, 16-17 мая 2028, 12-13 сентября 2028

* даты требуют дополнительного согласования

Расписание: с 10:00 - 17.30

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (3 месяца), обед и кофе-брейк в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и нам необходимо забронировать даты с тренером.

Исполнитель:



Руководитель Батухтина Н.Е.

International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности 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