

№ 24408/IBA от 30.06.2026

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

По теме:

**«НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОЙ
ПРЕЗЕНТАЦИИ»**

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:

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

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Навыки эффективной презентации".

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:

20-21 мая 2026

26-27 июля 2027

29-30 сентября 2027

2-3 ноября 2027

26-27 января 2028

9-10 марта 2028

11-12 мая 2028

10-11 июля 2028

4-5 августа 2028

8-9 ноября 2028

Онлайн:

11-12 мая 2026

17-18 августа 2027

25-26 октября 2027

28-29 февраля 2028

24-25 апреля 2028

26-27 июня 2028

28-29 августа 2028

26-27 октября 2028

12-13 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 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.

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

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

Введение

- Знакомство с участниками
- Правила работы во время курса
- Сбор ожиданий и мотивация участников

Подготовка презентации

- Подготовка к презентации (Цели, задачи, маркетинг)
- Планирование презентации
- Как справиться с волнением и страхами
- Планирование места проведения презентации

Архитектура презентации

- Структура Презентации
- Содержание Презентации
- Схемы Презентации
- Стили Презентации

Ведение презентации

- Законы передачи информации
- Законы восприятия информации
- Каналы коммуникации
- Очередность выступления
- Эффект новизны и первичности

2 день

Взаимодействие с аудиторией

- Искусство задавать вопросы и отвечать
- Тактика поведения с «трудными» участниками
- Язык тела. Коммуникация и влияние

Использование наглядных пособий

- Наглядные пособия
- Флипчат: правила и советы
- Проектор: правила и советы
- Сундучок презентатора
- Этика презентатора

Воздействие личности

- Выдающаяся презентация (Брейнсторминг)
- Основные аспекты личностного общения
- Одежда, стиль
- Подготовка Презентации
- Презентация
- Обсуждение в группе