

№ 22183/IBA от 18.06.2026

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

По теме:

**«ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ
МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДУКТУ»**

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:
"Прикладные аспекты работы менеджера по продукту".

Стоимость обучения: 365000 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 401500 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:

25-27 мая 2026

5-7 апреля 2027

15-17 июня 2027

23-25 августа 2027

Онлайн:

2-4 мая 2027

18-20 августа 2027

* даты требуют дополнительного согласования

Продолжительность: 24 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

1 день

Планирование и организационные вопросы в работе менеджера по продукту

- Product-менеджер в структуре компании (роль, ответственность)
- Взаимодействие с подразделениями организации: основные вопросы
- Функционал менеджера по управлению продуктом
- Система планирования и оценка эффективности работы менеджера по продукту
- Структура плана, сроки и этапы реализации

Маркетинговый анализ: практические методы

- Базовые методики проведения маркетингового анализа клиентов
- Анализ рисков и возможностей внешней среды: методика оценки и практические результаты
- Оценка потребительского поведения: оценка и формирование конкурентных преимуществ: Attractive Quality Creation Нориаки Кано

Практикум:

- кейс «Оценка влияния рисков и возможностей внешней среды (методика анализа)»
- кейс «Методика формирования конкурентных преимуществ Нориаки Кано»

Методы анализа конкурентов

- Определение ключевых конкурентов: построение стратегических карт и позиционирования
- Структура и источники сбора информации по конкурентам: примеры из практики
- SNW анализ в практике управления продуктами. Оценка сильных и слабых сторон

Практикум: кейс «Выделение стратегических групп конкурентов»

2 день

Формирование конкурентоспособного ассортиментного портфеля

- Практика формирования оптимального портфеля: основные методы (BKG, двухфакторный ABC-анализ, Продуктово-рыночная матрица)
- Оценка ценовых рыночных ниш: выбор приоритетов для развития
- Сокращение ассортимента. Ликвидация неликвидов и сверх запасов
- Изменение ассортиментной политики: получение прибыли и расчет финансовых показателей
- Основные этапы процесса разработки нового продукта: производство и дистрибуция
- Методика оценки индекса потребительской удовлетворенности и расчет финансовых последствий потери клиентов для компании
- Методы определения цены продукции

- методика PSM-определения цены и ценовой чувствительности
- установление цены на новые продукты

Практикум: продуктово-рыночная матрица. Кейс. PSM-анализ

Стратегия и тактика продаж

- Разработка плана продаж: поддержка работы отдела продаж по товарным группам со стороны продакт-менеджера
- Методы прогнозирования продаж; GAP-анализ (анализ разрывов по матрице Ансоффа)
- Оценка привлекательности отраслевых и региональных рынков, выбор привлекательных рыночных ниш: авторская методика
- Контроль показателей по сбыту, обороту и выполнению бюджета продуктов

Практикум: кейс «Расчет воронки продаж. Методика оценки привлекательности отраслевых и региональных рынков»

3 день

Практика работы с поставщиками

- Схемы взаимодействия с поставщиками: требования к поставщику и товару
- Выбор поставщиков и оценка работы
- Ритейлеры: координация работы, проблемы и их решения

Стратегия продвижения продукта

- Формирование плана продвижения: технология планирования
- Выбор основных каналов продвижения: для рынка B2B и B2C, услуг
- Алгоритм контроля и формулы по оценке эффективности
- Практика формирования бюджета продвижения, расчет возврата инвестиций
- Методика оценки эффективности ROMI: примеры расчета

Практикум: технология выбора инструментов продвижения, оценка эффективности акций, расчет ROMI