

№ 15805/IBA от 20.04.2025

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

**По теме:**

**«ВЫВЕДЕНИЕ НА РЫНОК НОВОГО  
ПРОДУКТА В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКИХ  
ОГРАНИЧЕНИЙ»**

**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**

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:  
"Выведение на рынок нового продукта в условиях жестких ограничений".

**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:

12-13 августа 2025

4-5 февраля 2026

9-10 апреля 2026

15-16 июня 2026

19-20 августа 2027

25-26 октября 2027

1-2 декабря 2027

Онлайн:

22-23 мая 2025

8-9 октября 2025

2-3 марта 2026

14-15 мая 2026

19-20 июля 2027

27-28 сентября 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.

---

Е-mail: [info@iba.kz](mailto: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)



1 день

## **Особенности и инструменты маркетингового анализа инновационных продуктов**

- Основные этапы и специфика работы с новым продуктом
- Анализ внешней среды, Анализ конкурентной среды, анализ привлекательности нового товара для компании, оценка сильных и слабых сторон по сравнению с конкурентами

## **Практика сегментирования рынка нового товара и позиционирование на целевых сегментах**

- Методы сегментации по клиентам, территориям, отраслевым рынкам. Выявление конкурентных преимуществ нового товара на каждом из сегментов

## **Прогнозирование продаж нового товара в условиях неопределенности**

- Методы и алгоритмы прогнозирования

2 день

## **Основные разделы плана и сроки его разработки. Формирование ассортиментной и ценовой политики**

- Разработка маркетингового плана продукта при ограниченных ресурсах компании  
Формирование сбытовой и ценовой политики
  - выбор сбытовых каналов с учетом особенностей коммерческой практики рынка. Методы поиска новых клиентов, разработка и управление клиентскими программами
  - формирование плана мероприятий по продвижению нового товара при ограниченном бюджете и контроль его эффективности
- Реклама, PR, стимулирование продаж, прямой маркетинг
- Специфика применения инструментов в зависимости от рынка, основные правила и ошибки, расчет привлекательности и оценка эффективности применяемых инструментов
- Методы разработки бюджета, основные форматы планирования и оценка эффективности маркетинговых и рекламных мероприятий