№ 29439/IBA от 17.07.2025

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**

E-mail: 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)

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:
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.

Исполнитель: Батухтина Н.Е

E-mail: 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)

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.

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.

E-mail: 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)

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

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