INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY
www.iba.kz | info@iba.kz | +7 702 777 4411
г. Алматы ул. Шашкина 24 (БЦ K Plaza) офис 1

№ 79734/IBA от 13.11.2026

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: «ITIL: Управление каталогом, уровнем услуг и поставщиками».

Стоимость без НДС: 365 000 тенге.

Стоимость с НДС: 423 400 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 401 500 тенге без НДС; 465 740 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: 3 дня (24 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 14-16 декабря 2026, 10-12 марта 2027, 17-19 мая 2027, 23-25 августа 2027, 22-24 ноября 2027, 24-26 января 2028, 15-17 мая 2028, 18-20 сентября 2028

Онлайн: 9-11 декабря 2026, 18-20 января 2027, 17-19 мая 2027, 12-14 июля 2027, 1-3 сентября 2027, 8-10 ноября 2027, 28 февраля-1 марта 2028, 20-22 апреля 2028, 17-19 июля 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:

Введение. Управление Сервисами

- Основные принципы управления сервисами, термины и определения
- Уровни предоставления услуг
- Характеристики и основные элементы процессов (модель процессов)
- **Практическая работа: анализ структуры регламента процесса на предмет соответствия его формы (структуры) рекомендациям**
- Уровни зрелости процессов и их влияние на ИТ организацию
- Жизненный цикл продукта или сервиса
- Обзор целей и назначения изучаемых в курсе процессов

Управление Каталогом услуг (SCM)

- Общее описание процесса: цель, задачи, ценность для бизнеса, охват, основные понятия, виды деятельности
- **Практическая работа / дискуссия:** какого типа информация должна быть получена от бизнеса (от высшего руководства) для создания каталога услуг / продуктов?
- Методы и техники построения каталога услуг и (или) продуктов
- Связи между услугами в каталоге
- **Практическая работа: шаг 1 — построение списка атрибутов услуг**
- Построение каталога услуг: бизнес-каталог и технический каталог
- Ключевые аспекты взаимосвязей между практиками «Управление портфелем» и «Управление каталогом»
- Объединение услуг и (или) продуктов в продуктовые линейки — LOS
- **Практическая работа: шаг 2 — описание «полезности» услуг и/или продуктов**
- Ценность сервиса. Параметры сервиса. Уровень сервиса. Спецификации сервисов: внешние и внутренние спецификации
- **Практическая работа. Построение спецификации — описание ценности сервисов, определение параметров сервисов, определение уровней сервисов**
- **Практическая работа: рассмотрение практических примеров каталогов, реализованных в различных организациях проектирование каталога сервисов**
- Метрики процесса SCM и ключевые факторы успеха. Автоматизация процесса

Управление уровнем сервисов (SLM)

- Общее описание процесса: цель, задачи, ценность для бизнеса, охват, основные понятия, виды деятельности
- Признаки отсутствия и выгоды от организации процесса
- Виды деятельности, методы и техники
- **Практическая работа: декомпозиция графической схемы процесса**
- Организация процесса
- **Практическая работа: создание текстового описания процесса**
- Особенности построения процесса: использование принципов «4P» и «Quick Wins»
- Соглашение об уровне услуг
- Разработка SLA. Управление ожиданиями

- **Практическая работа: согласование параметров услуги (SLR)**
- Состав и структура SLA
- **Практическая работа: создание шаблона SLA**
- Расчёт стоимости услуг
- Управление процессом и оптимизация. Мониторинг и отчётность
- Ключевые показатели эффективности процесса, проблемы и риски
- Service Improvement Program и Service Quality Plan
- Критические факторы успеха (CSFs)
- Взаимодействие с потребителем: сервисный комитет
- Вопросы автоматизация процесса

Управление поставщиками

- Общее описание процесса: цель, задачи, ценность для бизнеса, охват, основные понятия, виды деятельности
- Методы и техники, виды деятельности процесса
    - Категоризация поставщиков
    - Периодический обзор контрактов
    - Продление и прекращение контрактов
- Особенности взаимодействия с процессами Service Operation и Service Transition
- Структура поддерживающего договора (UC)
- Ключевые показатели процесса
- Роли процесса и их взаимодействие

Заключение