№ 29398/IBA от 16.07.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«ПСИХОЛОГИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ. ПАРАДОКСЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВОСПРИЯТИЯ. КАК ПОВЛИЯТЬ НА ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ РЕШЕНИЕ»

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: "Психология потребителя. Парадоксы потребительского восприятия. Как повлиять на покупательское решение".

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:
1-2 августа 2025
8-9 сентября 2025
27-28 октября 2025
17-18 ноября 2025
12-13 января 2026
17-18 марта 2026
21-22 мая 2026
13-14 августа 2026
13-14 января 2027
26-27 июля 2027
29-30 сентября 2027
2-3 ноября 2027

Онлайн:
4-5 августа 2025
17-18 сентября 2025
22-23 октября 2025
24-25 декабря 2025
4-5 февраля 2026
13-14 апреля 2026
17-18 августа 2026
24-25 декабря 2026
21-22 января 2027
15-16 февраля 2027
17-18 мая 2027
27-28 декабря 2027

* даты требуют дополнительного согласования

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)

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

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.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Потребительская мотивация

- Структура потребностей потребителя
- Мотивационные драйверы
- Рациональные и импульсивные решения
- Этапы принятия решения потребителем
- Объективные и субъективные факторы, влияющие на принятие решения

Сегментация потребителей

- Способы сегментации: по стилям жизни, по выгодам, по психотипам
- Использование сегментаций потребителей в разработке рекламных, PR, маркетинговых воздействий

Потребительское восприятие

- Полисенсорный маркетинг
- Зависимость восприятия от психотипа потребителя
- Феномены восприятия: гештальт, иллюзии, резонанс ассоциаций, селективность и пристрастность и др.
- Восприятие цвета, формы, цены, марки, смысла сообщений
- Специфика сетевого восприятия

2 день

Управление восприятием

- Инструменты воздействия на потребительские решения

- Усиление потребностей приобретения через выгоды и фрустрацию, с позитивными и негативными эмоциями
- Воздействие на эмоции и логику, вербальные и невербальные воздействия
- Актуализация процесса ассоциаций и гедонистического потребления

Коммуникативные стимулы

- Образ: форма и содержание
- Цветовой символизм
- Геометрический символизм
- Культурный символизм
- Ключевые слова-триггеры для сознания и подсознания

Креативные решения

- Зоны применимости
- Креатив для фиксации внимания и запоминания информации
- Основные приемы создания идеи с учетом восприятия целевого сегмента

Медиапланирование с учетом потребительского восприятия

- Специфика каналов: сайты, ссылки, баннеры, объявления, конференции, социальные сети, видеоресурсы, рассылки, контекстная реклама и др.
- Соответствие каналов, восприятия целевого сегмента, содержания и формы сообщений