

№ 3299/IBA от 13.03.2026

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

По теме:

**«ДОГОВОРНОЕ ПРАВО: СДЕЛКИ
И ДОГОВОРЫ, ОТДЕЛЬНЫЕ МОМЕНТЫ»**

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 ассесмент + 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:
"Договорное право: сделки и договоры, отдельные моменты".

Стоимость обучения: 296500 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 326150 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:

16-17 февраля 2026

2-3 марта 2026

28-29 мая 2026

13-14 августа 2026

24-25 ноября 2026

20-21 января 2027

30-31 марта 2027

24-25 мая 2027

29-30 июля 2027

Онлайн:

11-12 мая 2026

20-21 августа 2026

18-19 ноября 2026

6-7 сентября 2027

25-26 ноября 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), 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:

Договорное право: сделки и договоры, отдельные моменты

- Понятие сделки. Ничтожные и оспоримые сделки. Недействительные сделки
- Принцип свободы договора и его пределы. Непоименованные виды договоров. Императивные и диспозитивные нормы
- Сделки под условием (фиксирование отлагательного или отменительного условия, связь условий сделки с изменением окружающей обстановки, оферта и акцепт и т.п.)
- Практические рекомендации по оформлению договоров и организации системы их учета и анализа в будущем. Типичные ошибки и проблемы при оформлении договоров (реквизиты договора, преамбула, проблемы датировки, печать и т.д.)
- Механизмы фиксации процесса и результата заключения договора (подпись, факсимиле, ЭЦП, и т.п.). Механизмы проверки подлинности, возможных злоупотреблений и т.п.
- Технологические аспекты противодействия противоправным действиям недобросовестных контрагентов и защита договора от фальсификации (необходимые оговорки, особенности размещения текста договора, парафирование, сшивание и др.)
- Существенные условия договора. Отдельные случаи: толкование и практика применения
- Установление деловых отношений и проверка полномочий лиц в процессе заключения договора
- Особенности и необходимость оформления доверенностей. Отзыв и аннулирование доверенностей. Соотношение приказа и доверенности
- Превышение полномочий и последствия
- Правовой статус руководителя структурного подразделения и возможность заключения договоров
- Уклонение от заключения договора. Вопросы доказывания заключения договора
- Заключение договоров путем обмена документами и электронными сообщениями. Особенности
- Суть протоколов разногласий и их роль в заключении договора. Проблемные моменты (определение момента заключения договора, случаи исполнения обязательств до момента окончательного согласования условий договора и др.)
- Рамочный договор. Дополнительное соглашение
- Вопросы оформления исполнения обязательств по договору (накладные, акты приема-передачи, акты приемки работ и др.). Исполнение в адрес неуполномоченного лица
- Срок исполнения обязательств в договоре (начало, окончание, перерывы)
- Место и момент исполнения обязательств в договоре
- Валютные оговорки и иные способы хеджирования рисков
- Актуальные вопросы и проблемы использования способов обеспечения обязательств (стандартные и нестандартные виды, комбинирование, непоименованные)
- Прекращение обязательств по договору (условия, случаи, процедура, форс-мажор)

и невозможность исполнения и т.п.). Последствия

- Отказ от договора. Последствия в отдельных случаях

Анализ правоприменительной практики, практические занятия