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

№ 79508/IBA от 12.11.2026

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: «Нейромаркетинг».

Стоимость без НДС: 296 500 тенге.

Стоимость с НДС: 343 940 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 326 150 тенге без НДС; 378 334 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: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 15-16 октября 2026, 23-24 декабря 2026, 19-20 января 2027, 30-31 марта 2027, 10-11 мая 2027, 11-12 октября 2027

Онлайн: 23-24 февраля 2027, 26-27 апреля 2027, 7-8 октября 2027, 20-21 декабря 2027

* 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:

Этап 1. Эмоциональная упаковка бизнеса

- Эмоциональная упаковка
- Проблема упаковки бизнеса
- Трение рынка и предложения
- Упаковка = лояльность клиентов
- Маркетинговые носители и их суть
- КПД усвоения информации клиентом
- Слои эмоциональной упаковки
- **Практические задания**

Этап 2. Эффективные рекламные заголовки

- 2 нынешние маркетинговые модели
- Поведение пользователей в интернете
- Время принятия решения пользователем
- Составление эффективных заголовков
- 2 типа клиентов = 2 типа решения
- **Практические задания**

Этап 3. Digital-маркетинг

- Контекст, SEO, ремаркетинг и ретаргетинг
- Продвижение в социальных медиа (SMM)
- Разбор более 30 разных online-каналов
- Дополнительные методы привлечения
- Сегментация целевой аудитории
- **Практические задания**

Этап 4. Анализ эффективности рекламы

p>

- Важность рекламного анализа
- Возможности Google Analytics
- Возможности Яндекс Метрики
- Анализ поведения пользователей сайта
- Знание источников рекламного трафика
- **Практические задания**

Этап 5. Online-воронка

- Воронка маркетинга (online)
- Показатели конверсии (CV)
- Оцифровка каналов

- Веб-аналитика
- Online-метрики
- Анализ показателя ROI
- **Практические задания**

Этап 6. Offline-маркетинг

- Разбор более 30 offline-каналов
- Участки воронки offline-продаж
- Еще больше методов привлечения
- **Практические задания**

Этап 7. Методы повышения NPS

- Как превосходить ожидания клиентов
- Что есть сарафанное радио
- Как удивлять клиентов
- Стимулирование клиентов
- **Практические задания**

Этап 8. Отношения с клиентом

- Важность ведения клиентской базы
- Построение взаимоотношений с клиентом
- E-mail-маркетинг как один из инструментов
- Разовые платежи vs. постоянные платежи
- Показатель LTV и его важность в бизнесе
- **Практические задания**

Этап 9. Резюме пройденного

- Сессия «вопрос-ответ»
- Дискуссия с участниками
- Ключевые выводы тренинга
- **Резюмирование материала**