

№ 15837/IBA от 20.04.2025

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

По теме:

«НЕЙРОМАРКЕТИНГ»

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**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:

Е-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)

"Нейромаркетинг".

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:

16-17 июня 2025

10-11 августа 2026

15-16 октября 2026

23-24 декабря 2026

19-20 января 2027

30-31 марта 2027

10-11 мая 2027

Онлайн:

14-15 апреля 2025

22-23 июня 2026

27-28 августа 2026

7-8 октября 2027

20-21 декабря 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



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:

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)

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**