№ 79530/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: «Технологии продаж для менеджеров в сегменте B2B».

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: 1-2 апреля 2027, 21-22 июня 2027, 30-31 августа 2027, 26-27 января 2028, 15-16 марта 2028, 15-16 мая 2028, 19-20 июля 2028, 21-22 сентября 2028, 14-15 ноября 2028

Онлайн: 16-17 августа 2027, 21-22 октября 2027, 2-3 февраля 2028, 19-20 апреля 2028, 19-20 июня 2028, 21-22 августа 2028, 10-11 октября 2028, 13-14 декабря 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:

1 день

Теоретические основы

- Что такое продажа
- Три составляющие успешного продавца
- Значение закономерностей
- Стратегия Win-Win
- Алгоритм продаж

Подготовка

- Что нужно знать до встречи с потенциальным покупателем
- Формулировка целей и задач переговоров
- Как попасть в «нужное место»

Практическая работа: Составляем шаблон этапа подготовки продавца

Доверие

- Первые впечатления
- Физиологические особенности
- Стратегические задачи продавца
- Аспекты невербальных коммуникаций
- Значение речевых шаблонов

Практическая работа: Составляем речевой шаблон приветствия

2 день

Снятие потребностей

- Значение вопросов
- Классификация вопросов
- Технология СПИН
- Технологии активного слушания
- Влияние на критерии выбора клиента

Практическая работа: Навыки активного слушания

Заключительные этапы

- Как правильно подготовить презентацию
- Работа с возражениями
- Стратегия предоставления скидок

- Эффективное завершение переговоров
- Особенности многодневных переговоров
- Сопровождение клиента после продажи
- Трудности внедрения технологий продаж

Практическая работа: Алгоритм вопросов по технологии СПИН