

№ 24422/IBA от 30.06.2026

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

По теме:

**«ЛИДЕРСТВО В ПРОДАЖАХ.
ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЫХ
КОМАНД»**

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**

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

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Лидерство в продажах. Инструменты повышения эффективности торговых команд".

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 апреля 2026

29-30 июня 2026

2-3 августа 2027

12-13 октября 2027

21-22 декабря 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:

1-2 апреля 2026

9-10 июня 2026

16-17 августа 2027

25-26 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

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

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

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.

7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашими 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 адаптацией под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Критерии успеха Торговой команды

- Роли и задачи сотрудников компании
- Перспективы роста
- Уровни мышления
- Личные качества и навыки успешного ТП
- Показатели эффективности работы ТП
- Главная цель в продаже

Стандарты работы с клиентом

- Продажа — как искусство
- Зачем нужен регламентированный сценарий продаж для ТА
- Убеждения и установки, ведущие к результату
- Особенности и результативность работы в команде
- Алгоритм роста
- Самореализация в компании
- Какими навыками должен обладать SV и RM
- Какими профессиональными компетенциями должен обладать ТА

Эффективная команда

- Особенности и результативность работы в команде
- Алгоритм взаимодействия в команде
- Командные роли

2 день

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

Инструменты повышения работы и взаимодействия

- Особенности деятельности SV и RM. Цели и задачи должности
- Основные направления и содержание деятельности SV и RM
- Показатели эффективности работы SV и RM
- Необходимые навыки для SV и RM

Повышение результатов торговых команд

- Как узнать, сможет ли сотрудник работать в системе — выполнять поставленные цели и задачи
- Инструменты проведения собеседования
- Методы экспресс диагностики претендента
- Умение проводить собеседование

Инструменты развития управленческих компетенций SV и RM

- Планирование и подготовка (физическая и психологическая подготовка)
- Оценка ситуации
- Оценка целей (цели визита-краткосрочные, долгосрочные; цели компании — стратегия, тактика)

SMART (ARS) анализ

- Какую мотивацию лучше использовать «пряник» или «кнул»
- Специфика работы SV и RM с командой
- Какие бывают виды работы SV в полях
- Негативное отношение к компании или лояльность к компании
- Как удержать и мотивировать «звезду»
- Эффективная обратная связь
- «Скамейка запасных»
- Умение работать с дебиторской задолженностью
- Умение работать с «давними» долгами