№ 84461/IBA от 27.11.2026

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: «Лидерство в продажах. Инструменты повышения эффективности торговых команд».

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: 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: 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

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

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

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 «кнут»
- 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