

№ 15759/IBA от 15.05.2026

**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](mailto: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](mailto: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



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

## **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