

№ 12497/IBA от 30.04.2026

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

По теме:

«ПЕРЕГОВОРЫ В ПРОДАЖАХ»

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**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме:

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

"Переговоры в продажах".

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:

13-14 апреля 2026
18-19 июня 2026
24-25 августа 2027
28-29 октября 2027
16-17 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:

25-26 мая 2026
30-31 июля 2026
6-7 сентября 2027
16-17 ноября 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

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

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

- Что такое эффективные переговоры? Кто он успешный переговорщик?
- «12 параметров оценки эффективности переговорщика»
- 3 стратегии сбора информации в переговорах
- 3 стратегии контроля эмоций в переговорах и сохранения конструктивной атмосферы
- Конструктивные (принципиальные) переговоры. Гарвардский метод. Конструктивная атмосфера

Практикум: Деловые игры / переговоры по каждому методу

2 день

- Стратегия «Объективные критерии / принципы»
- Стратегия «Варианты»
- Навыки аргументации своей позиции в переговорах
- Алгоритм дожима сделки
- Торговля по цене. 6 основных стратегий торговли по цене
- Приемы для атаки, защиты, нападения. Умение видеть и противостоять манипуляциям и жестким переговорам

Практикум: Деловые игры / переговоры по каждому методу