

№ 15094/IBA от 10.05.2026

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

**По теме:**

**«ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ  
БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ»**

**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 ассессмент + 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:**

---

**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**

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме:  
"Эффективные продажи банковских продуктов".

**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:

11-12 мая 2026

20-21 июля 2026

14-15 сентября 2026

16-17 ноября 2026

8-9 февраля 2027

12-13 апреля 2027

21-22 июня 2027

23-24 августа 2027

11-12 октября 2027

20-21 декабря 2027

10-11 января 2028

20-21 марта 2028

15-16 мая 2028

17-18 июля 2028

11-12 сентября 2028

13-14 ноября 2028

Онлайн:

29-30 июня 2026

20-21 августа 2026

21-22 октября 2026

23-24 ноября 2026

14-15 января 2027

15-16 марта 2027

17-18 мая 2027

26-27 июля 2027

9-10 сентября 2027

15-16 ноября 2027

28-29 февраля 2028

3-4 апреля 2028  
19-20 июня 2028  
14-15 августа 2028  
9-10 октября 2028  
18-19 декабря 2028

\* даты требуют дополнительного согласования

**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

---

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

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 тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим 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 адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

### **ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:**

- Что такое активные продажи? Кто он успешный продавец?
- Маркетинговая подготовка продаж. Что необходимо сделать на этапе подготовки к продаже? Выбор стратегии продаж. Отработка технологии составления списка неоспоримых ценностей услуги
- Установление контакта. Первое впечатление
- Основные навыки хорошего «продавца» — это любимые вопросы хорошего «продавца», про то, как допрос по определению потребности превратить в комфортную беседу, дающую максимум информации
- Что делать если Клиент не готов оформить услугу банка? Использовать основные методы определения и формирования потребностей по технике SPIN. Опросная система СПИН
- Как говорить на языке, интересном клиенту или презентация в переводе на язык клиента
- Что такое возражения? Типы возражения. Алгоритм работы с возражениями клиента: классические и инновационные подходы
- Самоменеджмент. Тайм-менеджмент в управлении продажами. Фиксирование осуществляемых действий
- Как избежать профессионального выгорания? Где черпать вдохновение и силы для новых продаж