

№ 24456/IBA от 30.06.2026

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

По теме:

**«ПРАКТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В
МАРКЕТИНГЕ»**

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:

E-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

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Практика ценообразования в маркетинге".

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:

28-29 мая 2026

9-10 августа 2027

11-12 октября 2027

27-28 декабря 2027

Онлайн:

12-13 мая 2026

19-20 августа 2027

26-27 октября 2027

* 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

1 день

Маркетинговый подход к ценообразованию. Ценовые стратегии маркетинга на инструментальном уровне

- Цена — особенное место в маркетинг-миксе
- Условия принятия решений по ценам
- Роль ценовой политики
- Факторы ценообразования
- Процесс создания цены
- Виды стратегий ценообразования
- Методы ценообразования
- Координирование стратегий
- Рыночное ценообразование, основанное на законе спроса

Цена как инструмент управления продажами

- Сущность стратегии ценообразования
- Факторы влияния на ценовую стратегию
- Дифференциация цен
- Стратегия высоких цен
- Стратегия низких цен
- Стратегия конкурентных цен
- Стратегия дифференцированных (льготных и дискриминационных) цен
- Другие стратегии ценообразования

2 день

Управление ценообразованием в каналах продаж

- Сущность, цели и задачи стимулирования сбыта
- Инструменты, применяемые в стимулировании сбыта
- Методы стимулирования потребителя
- Методы стимулирования торгового персонала
- Методы стимулирования посредников

Эффекты чувствительности покупателей к ценам

- Понятие чувствительности покупателя к цене
- Эффект представлений о наличии заменяющих товаров
- Эффект уникальности
- Эффект затрат на переключение
- Эффект затрудненности сравнений
- Эффект оценки качества через цену

- Эффект значимости конечного результата
- Эффект дороговизны товара
- Эффект воспринимаемой «справедливости» цены
- Эффект возможного разделения затрат на покупку
- Эффект пригодности товара для резервирования

Практикум: разработка стратегии ценообразования для определенного продукта