

№ 15095/IBA от 10.05.2026

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

**По теме:**

**«ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ ПОРАЖЕНИЯ»**

**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:**

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

---

**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. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1**

"Переговоры без поражения".

**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

1-2 июля 2027

13-14 сентября 2027

22-23 ноября 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:

10-11 июня 2026

17-18 августа 2026

21-22 октября 2026

30-31 марта 2027

1-2 декабря 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.



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:**

1 день

### **Роль успешных переговоров в нашей жизни**

- Цель переговоров
- Ценность в переговорах
- Страх переговоров
- Закон косвенного усилия

### **Позиция на переговорах**

- Модели переговоров
- Факторы, влияющие на успех в переговорах
- Влияние и восприятие
- Эмоциональный интеллект в переговорах

### **Методы переговоров**

- Гарвардский метод
- Шоковая терапия
- Метод отказа от переговоров

2 день

### **Сила убеждения и влияния**

- Влияние личности
- Язык тела. Невербальное влияние
  - Убеждение взаимностью. Взаимный обмен
- Убеждение методом «социального доказательства»

### **Стратегии переговоров**

- Переговоры о цене. Закон Юкона

- Непрерывные переговоры
- Секреты эффективного переговорщика

## **Переговоры в действии**

- Главная ошибка переговорщика
- Семь «нет» одно «да»
- Главный вопрос переговорщика
- Добровольные уступки

## **Тяжелые оппоненты**

- Укрепление позиций
- Полномочия. Реакция на запугивание и угрозы
- Скидки и уступки
- Достижение выгодных условий