

№ 15568/IBA от 13.05.2026

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

**По теме:**

**«РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ. ТЕХНИКИ  
ВЛИЯНИЯ И УБЕЖДЕНИЯ»**

**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:**

---

**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: "Работа с возражениями. Техники влияния и убеждения".

**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:

21-22 мая 2026

1-2 февраля 2027

12-13 апреля 2027

24-25 июня 2027

26-27 января 2028

9-10 марта 2028

11-12 мая 2028

10-11 июля 2028

4-5 августа 2028

8-9 ноября 2028

Онлайн:

18-19 мая 2027

23-24 августа 2027

28-29 февраля 2028

24-25 апреля 2028

26-27 июня 2028

28-29 августа 2028

26-27 октября 2028

12-13 декабря 2028

\* даты требуют дополнительного согласования

**Продолжительность:** 16 академических часов

**Время:** с 10:00 до 17:30.

**Количество участников:** 1 человек

---

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



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

### **Методы профилактики возникновения скрытых и явных возражений**

- Что такое продажа
- Закон развития взаимоотношений между клиентом и продавцом
- Эмоциональная и рациональная покупка
- Ожидания клиента от покупки
- Айсберг коммуникаций
- Типология личностей и потребностей клиентов
- Характеристика и Аргументация выгод в соответствии с типом личности потребителя
- Инструменты проведения презентации позволяющие избежать возражений потребителя
- Возражение или реальный отказ от работы
- Как отличить и как работать
- Этапы работы с возражениями
- Этап отработки эмоциональной составляющей
- Техники присоединения
- Техники нейтрализация

### **Практикумы:**

- Заполнение карты «Типология потребностей клиента»
- Упражнение «Исследование ожиданий клиента»
- Упражнение «Утверждение вопрос или недовольство»
- Упражнение «Вам важно»
- Отработка техники работы с явными возражениями
- Отработка техник работы с возражениями

2 день

### **Техники нейтрализации возражений**

- Скрытые возражения: что это такое и зачем с ними нужно работать
- Что нужно делать, чтобы сократить до минимума возникновение возражений
- Работа с типичными возражениям
- Скрытые возражения

- Пришлите нам предложение, мы свяжемся
- У меня уже есть поставщик
- Меня все устраивает
- Мы подумаем
- Нам сейчас товар не нужен
- У нас сейчас нет денег на закупку

### **Явные возражения:**

- Почему у вас такие высокие цены
- Почему у вас такой узкий ассортимент
- Почему у вас такой небольшой склад
- Все отдают товар с рассрочкой, а у вас предоплата
- Как закончить разговор так что бы клиент работал с вами
- Техники повышения эффективности эмоционального интеллекта
- План развития полученных навыков

### **Практикум:**

- Упражнение «Вместе с тем...»
- Упражнение «Изменение и управление»
- Упражнение «Презентация и аргументация»
- Отработка «Метода Коломбо»