

№ 24409/IBA от 30.06.2026

**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

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

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»