

№ 22192/IBA от 18.06.2026

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

По теме:

**«ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ —
ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО
РУКОВОДИТЕЛЯ И СОТРУДНИКА»**

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:
"Эффективные переговоры — инструмент успешного руководителя и сотрудника".

Стоимость обучения: 201000 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 221100 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:

5 октября 2026

29 декабря 2026

8 июня 2027

19 августа 2027

25 октября 2027

Онлайн:

5 января 2027

18 марта 2027

* даты требуют дополнительного согласования

Продолжительность: 8 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

Переговоры — эффективный коммуникативный инструмент

- Виды и стили ведения переговоров
- Стратегия и тактика
- Критерии оценки успешности переговоров
- Виды и содержание стратегий переговоров
- Управление инициативой
- Рациональное и эмоциональное влияние

Процесс переговоров

- Этапы и структура переговорного процесса
- Технологическая цепочка ведения переговоров
- Определение участников, повестки и сценариев переговоров
- Определение стартовой стратегии и стиля ведения переговоров
- Проведение эффективных переговоров
- Структура скрипта переговоров: начало, основной блок, окончание

Практикум:

- Деловые игры на развитие навыков переговоров
- Построение алгоритма принятия решений в процессе переговоров