

№ 28107/IBA от 06.07.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«ФАСИЛИТАЦИЯ»

От International Business Academy

2025

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:

TOO «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:

E-mail: info@iba.kz



Стоимость обучения: 237200 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 260920 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

11-12 сентября 2025

3-4 ноября 2025

5-6 января 2026

16-17 марта 2026

28-29 мая 2026

1-2 июля 2027

9-10 сентября 2027

22-23 ноября 2027

Онлайн:

9-10 сентября 2025

12-13 января 2026 18-19 марта 2026

24-25 мая 2027

30-31 августа 2027

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), обед и 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

E-mail: info@iba.kz

^{*} даты требуют дополнительного согласования



Информация о компании.

International Business Academy– это:

- 1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
- 2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией
- 3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
- 4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
- 5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения: Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
- 6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
- 7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
- 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.

E-mail: info@iba.kz



ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

- Что такое фасилитация
 - Задачи фасилитации Функции фасилитатора
- Колесо баланса фасилитированной сессии. Что нужно понимать и делать, чтобы достичь цели, работая с группой. Восемь значимых факторов эффективности. Стрела фасилитации
- Этапы развития организаций по Фредерику Лалу. Встречи в организациях от «красных» до «бирюзовых». Методы фасилитации: что они дают бизнесу на каждом этапе развития. Типология встреч

Подготовка к фасилитированной сессии

- Чек-лист подготовки
- Инструменты открытия
- Контент. Роль выступлений и презентаций в фасилитированной сессии

2 день

Формат Я-ты-мы. Групповая динамика

- Метод ОРИД
- Методы обсуждения ситуации и проблем
- Работа с карточками и визуальными шаблонами
- «Последний солдат», «Берлинская стена»

Как генерировать и развивать идеи, оценивать и выбирать

- Методы генерирования идей
- «Автобусная остановка» инструмент оперативного сбора идей
- World café- открываем неизвестные глубины известного метода

Инструменты группового планирования и принятия ответственности

- Вовлечение группы в процесс планирования. Почему участники берут ответственность за принятые решения?
 - Методика «3 смелых шага». Roadmap.
- Во время обучения разрабатывается индивидуальная программа развития «Как после тренинга применять фасилитацию в работе / жизни»
- Фасилитация в работе HR: в рекрутинге, оценке, командообразовании, корпоративной культуре, проведение собраний, мотивации

E-mail: info@iba.kz