

№ 23586/IBA от 26.06.2026

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

По теме:

«БАЗОВЫЕ НАВЫКИ РУКОВОДИТЕЛЯ»

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: "Базовые

Е-mail: 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

навыки руководителя".

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:

18-19 мая 2026

13-14 июля 2026

7-8 сентября 2026

16-17 ноября 2026

8-9 февраля 2027

19-20 апреля 2027

14-15 июня 2027

16-17 августа 2027

18-19 октября 2027

20-21 декабря 2027

17-18 января 2028

20-21 марта 2028

22-23 мая 2028

24-25 июля 2028

11-12 сентября 2028

20-21 ноября 2028

Онлайн:

15-16 июня 2026

10-11 августа 2026

19-20 октября 2026

14-15 декабря 2026

11-12 января 2027

22-23 марта 2027

17-18 мая 2027

19-20 июля 2027

20-21 сентября 2027

15-16 ноября 2027

21-22 февраля 2028

17-18 апреля 2028

19-20 июня 2028

Е-mail: 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

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.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

Блок 1. Управленческий цикл

- Сущность управленческой деятельности
- Пирамида менеджерских навыков. 2 сферы, 4 функции
- Основные управленческие функции: планирование, делегирование, контроль, мотивация
- Стили менеджера

Блок 2. Планирование и целеполагание

- Элементы стратегического, оперативного и рабочего планирования
- Целеполагание. Виды целей. Постановка целей по критериям SMART
- Постановка целей и описание результатов

Блок 3. Технология делегирования

- Определение круга делегируемых задач руководителем сотрудникам
- Типы сотрудников, кому и что делегировать
- Принципы эффективного делегирования
- Описание ресурсов (полномочий) при делегировании. Степень формализации и уровни делегирования

Блок 4. Технологии контроля и обратной связи

- Процесс контроля. Виды контроля. Методы контроля
- Контроль без вмешательства. Супервизорство
- Выговор и похвала, правила и принципы дачи обратной связи. Привлечение подчиненных к принятию решений

Блок 5. Мотивация и развитие подчиненных

- Определение и типы мотивации
- Мотивационный цикл, можно ли на него влиять. Стадии демотивации
- Мотивационные теории Герцберга, Маслоу, МакГрегора и примеры их использования в управлении
- Нематериальные методы в мотивации
- Диагностика мотивации персонала. Построение индивидуальной беседы