

№ 25973/IBA от 09.07.2026



International Business Academy обладает международной институциональной аккредитацией в сфере образования, подтверждающей соответствие международным стандартам качества образовательной деятельности

## Коммерческое предложение для компании «»

### Условия сотрудничества

«International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: «ITIL v4 Specialist: Drive Stakeholder Value (DSV). Повышение ценности для заинтересованных сторон».

**Стоимость обучения:** 365000 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 401500 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

**Количество участников:** 1 человек

**Продолжительность обучения:** 3 дня (24 академ.часов)

**Даты проведения:**

Алматы: 11-13 мая 2026, 19-21 июля 2026, 6-8 сентября 2026, 23-25 ноября 2026, 7-9 февраля 2027, 18-20 апреля 2027, 28-30 июня 2027, 15-17 сентября 2027, 17-19 октября 2027, 13-15 декабря 2027  
Онлайн: 9-11 июня 2026, 18-20 августа 2026, 18-20 октября 2026, 14-16 декабря 2026, 10-12 января 2027, 21-23 марта 2027, 24-26 мая 2027, 18-20 июля 2027, 19-21 сентября 2027, 22-24 ноября 2027

\* даты требуют дополнительного согласования

**Расписание:** с 10:00 - 17.30

**В стоимость обучения входит:** обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (3 месяца), обед и кофе-брейк в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и нам необходимо забронировать даты с тренером.

**Исполнитель:**



Руководитель Батухтина Н.Е.

**International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности бизнеса.**

**Описание программы:**

## **Введение**

- Цели, задачи и обзор содержимого курса
- Ключевые принципы управления ценностью
- Концепция «путешествие Заказчика» (customer journey)

## **Шаг 1: Исследование (Explore)**

## **Шаг 2: Вовлечение (Engage)**

- Изучение практики «Управление Взаимоотношениями» (Relationship Management)
- Изучение практики «Управление поставщиками» (Supplier management)

## **Шаг 3: Предложение (Offer)**

- Изучение практики «Бизнес анализ» (Business analysis)

## **Шаг 4: Соглашение (Agree)**

- Изучение практики «Управление уровнем услуг» (Service level management)

## **Шаг 5: Адаптация (Onboard)**

- Изучение практики «Управление каталогом услуг» (Service catalogue management)

## **Шаг 6: Совместное создание (Co-create)**

## **Шаг 7: Реализация / использование приобретённой ценности (Realize value)**

- Изучение практики «Управление портфелем услуг»

## **Заключение**