№ 83997/IBA от 22.11.2026

CENTRAL ASIAN ASSOCIATION FOR ACCREDITATION OF EDUCATION

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 без НДС: 365 000 тенге.

Стоимость с НДС: 423 400 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 401 500 тенге без НДС; 465 740 тенге с НДС (включает НДС 16%).

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 3 дня (24 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 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: 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