

№ 12442/IBA от 30.04.2026

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

По теме:

**«ITIL V4 SPECIALIST: CREATE, DELIVER
AND SUPPORT (CDS). СОЗДАНИЕ,
ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ И ПОДДЕРЖКА ИТ-
ПРОДУКТОВ И ИТ-СЕРВИСОВ»**

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 ассесмент + 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**

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "ITIL v4 Specialist: Create, Deliver and Support (CDS). Создание, предоставление и поддержка ИТ-продуктов и ИТ-сервисов".

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

Даты проведения:

Алматы:

19-21 января 2026
27-29 марта 2026
28-30 апреля 2026
13-15 июля 2026
23-25 сентября 2026
6-8 октября 2026
16-18 февраля 2027
2-4 марта 2027
22-24 июня 2027
17-19 августа 2027
9-11 сентября 2027
1-3 декабря 2027

Онлайн:

10-12 февраля 2026
20-22 мая 2026
18-20 августа 2026
25-27 ноября 2026
23-25 декабря 2026
11-13 января 2027
14-16 апреля 2027
14-16 июля 2027
5-7 октября 2027
27-29 декабря 2027

* даты требуют дополнительного согласования

Продолжительность: 24 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



Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании ИВА 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 адаптацией под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

Модуль 1: Организация и культура

Структура Организации

Практическое задание: анализ преимуществ и недостатков «кросс-функциональных автономных рабочих групп с обслуживающим лидерством»

Культура организации

Культура рабочих групп (team culture)

Практическое задание: формирование плана слияния культур при объединении организаций

Клиент ориентированное мышление и позитивные коммуникации

Оценка удовлетворённости сотрудников

Модуль 2: Управление человеческими ресурсами

Workforce and Talent Management Practice

Планирование трудовых ресурсов

Оценка результатов на основе объективных измерений и отчётов

Управление компетенциями

Практическое задание: формирование планов обучения персонала. Использование карт компетенций

Управление сопротивлением персонала

Фиксация результатов орг. и культурных изменений («армирование»)

Модуль 3: Информационные технологии, лежащие в основе создания (изменения), предоставления и поддержки продуктов и услуг

Требования к продуктам автоматизации процессов:

- Настройки рабочего процесса и взаимодействия
- Наличие необходимых отчётов и расширенной аналитики
- Интеграция и обмен данными

Критерии выбора продуктов автоматизации и процесс их внедрения

Практическое задание: формирование требований к системе автоматизации процессов

Роботизация рутинных процессов (RPA)

Применение искусственного интеллекта и автоматизированного обучения

Модуль 4: Потоки создания ценности

Анатомия потока создания ценности (Anatomy of a Value Stream)

Карты потока ценности (Value Stream Mapping)

Модель потока ценности при создании или изменении продуктов и услуг

Практическое задание: изучение структуры бизнес обоснования (business case)

Модель потока ценности при поддержке продуктов и услуг

Практическое задание: разработка жизненного цикла обращений, принципов категоризации и способов (кодов) закрытия обращений

Модуль 5: Расстановка приоритетов и управление работами

Управление очередями или журналами работ (Queues, Backlogs)

Техники расстановки приоритетов выполнения работ

Методы ускорения выполнения работ (Shift-Left Approach)

Модуль 6: (опционально, при наличии времени)

Варианты коммерческих поставок и их источников

Анализ «производить или покупать»

Модели предоставления услуг

Заключение