№ 33717/IBA от 31.08.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕТЕНЗИОННО-ИСКОВАЯ РАБОТА»

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:

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Эффективная претензионно-исковая работа".

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:
2-3 декабря 2025
8-9 января 2026
16-17 марта 2026
27-28 мая 2026
7-8 июля 2027
20-21 сентября 2027
25-26 ноября 2027

Онлайн:
23-24 декабря 2025
5-6 февраля 2026
16-17 апреля 2026
2-3 июня 2027
17-18 августа 2027

* даты требуют дополнительного согласования

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
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

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
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Исковое производство, рассмотрение дела в суде первой инстанции

- Определение предмета и объема исковых требований, определение рисков предъявления встречных исковых требований, определение целесообразности инициирования судебного процесса
- Отзыв на иск, содержание, оформление и предоставление
- Предъявление встречного иска и условия для принятия его судом

Практика: Работа с аудиторией на примере кейсов

- Меры обеспечения иска, рекомендуемые действия до подачи ходатайства об обеспечении иска, обжалование определения об отказе в принятии мер обеспечения
- Процессуальные последствия изменения основания или предмета иска, отказа от иска, признания иска и мирового соглашения;

Практика: Работа с аудиторией на примере кейсов

- Лица, участвующие в деле и объем их процессуальных прав, стороны, заявляющие и не заявляющие самостоятельные требования

Практика: Работа с аудиторией на примере кейсов

Доказательства и доказывание в гражданском судопроизводстве

- Понятие доказательств в гражданском процессе. Юридическая сила доказательств и оценка доказательств с точки зрения относимости, допустимости и достоверности
- Бремя доказывания, предмет и элементы судебного доказывания
- Фактические данные, не допустимые в качестве доказательств и факты, не подлежащие доказыванию. Возражения против принятия доказательств судом

Практика: Работа с аудиторией на примере кейсов

- Исследование и оценка отдельных видов доказательств
- Показания свидетелей, письменные доказательства (в т.ч. электронные сообщения/письма), заключения экспертов и специалистов

Судебное разбирательство. Обжалование судебных актов, пересмотр по вновь открывшимся обстоятельствам

- Судебное разбирательство, стадии и процедуры, судебные прения
- Апелляционное обжалование, особенности обжалования в апелляционном порядке

отдельных видов судебных актов, содержание и порядок подачи апелляционной жалобы, предоставление отзыва на апелляционную жалобу, ограничения в представлении дополнительных доказательств в суде апелляционной инстанции
- Обжалование вступивших в законную силу судебных актов (кассационная и надзорная судебные инстанции); содержание и порядок подачи кассационной и надзорной жалоб

Практика: Исследование нормативных постановлений Верховного суда РК

- Пересмотр судебных актов по вновь открывшимся обстоятельствам, условия и порядок пересмотра

2 день

Альтернативные формы рассмотрения гражданских, хозяйственных (экономических) споров. Медиация

Альтернативное разрешение споров: система и принципы

- Понятие, предмет и система альтернативного разрешения споров. Принципы альтернативного разрешения споров. Методы (формы) альтернативного разрешения споров: разнообразие и краткая характеристика. Преимущества и недостатки альтернативного разрешения споров. Судебная система и альтернативное разрешение споров
- История медиации как метода альтернативного разрешения споров. Понятие и принципы медиации. Посредничество и медиация. Соотношение понятий «конфликт», «конфликтология» и «медиация». Основные принципы медиации. Различные подходы в медиации. Преимущества и недостатки по отношению к другим альтернативным способам разрешения споров
- Факторы, влияющие на успешность процедуры медиации. Инструменты медиации, их виды и значение. Целесообразность применения отдельных инструментов в процедуре медиации. Восприятие и коммуникация в медиации

Медиатор и процедура медиации

- Требования, предъявляемые к медиатору. Роль и функции медиатора в процедуре медиации. Профессиональная этика медиатора. Организация работы медиатора. Различные школы и подходы в медиации. Понимающий подход
- Обращение сторон к медиатору. Выбор медиатора. Критерии возможности рассмотрения спора с помощью процедуры медиации. Определение возможности урегулирования данного спора сторон с помощью процедуры медиации. Правила проведения процедуры медиации. Заключение соглашения об урегулировании спора с помощью процедуры медиации

Процедура медиации. Цели и задачи медиатора на каждой стадии (фазе) процедуры медиации

- Процедура медиации и ее структура. Значение структуры в медиации. Подходы специалистов

к реализации договоренностей, контроль за их осуществлением и работой. Подписание медиативного соглашения
- Критерии оценки результата переговоров в медиации. Соглашение сторон об урегулировании спора и его соотношение с мировым соглашением и судебным решением. Правовая природа соглашения об урегулировании спора. Исполнение соглашения об урегулировании спора. Утверждение соглашения об урегулировании спора судом

Информация в медиации

- Значение информации в медиации. Цели и способы передачи информации. Уровни информации в медиации. Возможности позитивной коммуникации. Способы объективизации фактов. Способы получения и прояснения информации
- Восприятие в медиации. Реальности. Интересы. Потребности
- Работа с интересами сторон. Понятие «центральной» проблемы. Позиционное мышление. Иерархии потребностей
- Привлечение представителей сторон, экспертов и др. лиц к участию в процедуре медиации. Участие в медиации представителей сторон и их статус. Определение необходимости участия в процедуре медиации психологов, юристов, экспертов и т.д. и их статус