№ 79535/IBA от 12.11.2026

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: «Стейкхолдер менеджмент. Управление заинтересованными сторонами».

Стоимость без НДС: 296 500 тенге.

Стоимость с НДС: 343 940 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 326 150 тенге без НДС; 378 334 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: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 17-18 ноября 2026, 27-28 января 2027, 15-16 апреля 2027, 29-30 июня 2027, 18-19 декабря 2027, 15-16 февраля 2028, 18-19 апреля 2028, 17-18 июля 2028

Онлайн: 1-2 декабря 2026, 10-11 мая 2027, 7-8 июля 2027, 25-26 ноября 2027, 22-23 декабря 2027, 14-15 марта 2028, 12-13 сентября 2028, 14-15 ноября 2028

* 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:

1 день

1. **Введение в Стейкхолдер менеджмент**
    1. Определение понятий «заинтересованные стороны» (Стейкхолдеры) и «управление заинтересованными сторонами» (Стейкхолдер менеджмент)
    2. Что определяет эффективность и в чем сложность Стейкхолдер менеджмента
    3. Техники для определения стейкхолдеров
    4. Анализ и картирование стейкхолдеров
    5. Приоритезация стейкхолдеров
2. **Работа с ожиданиями и потребностями Стейкхолдеров**
    1. Техники сбора информации о нуждах, потребностях и ожиданиях стейкхолдеров
    2. Проведение интервью и опросов
    3. Анализ информации о требованиях и ожиданиях
3. **Стратегии вовлечения Стейкхолдеров**
    1. Существующие подходы к вовлечению
    2. Составление плана вовлечения стейкхолдеров
    3. Сопоставление стратегии вовлечения и характеристик стейкхолдера

2 день

1. **Построение коммуникации**
    1. Критерии эффективной коммуникации со Стейкхолдерами
    2. Выбор канала и методов коммуникации
    3. Преодоление коммуникационных барьеров и конфликтных ситуаций
2. **Мониторинг и управление отношениями со Стейкхолдерами**
    1. Способы мониторинга удовлетворения сторон и сбор обратной связи
    2. Разрешение спорных вопросов и управление ожиданиями
    3. Стратегии построения доверительных отношений и развития сотрудничества
3. **Практика Стейкхолдер менеджмент**
    1. Упражнения по применению техник Стейкхолдер менеджмент
    2. Анализ кейса и работа над возможным сценарием
    3. Разработка плана действий по применению Стейкхолдер менеджмент на практике в организациях или проектах