№ 27761/IBA от 02.07.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ И ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С ПОСТАВЩИКАМИ. НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ»

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**

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)

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Управление закупками и взаимоотношениями с поставщиками. Навыки ведения переговоров".

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:
3-4 августа 2026
14-15 октября 2026
23-24 декабря 2026
1-2 февраля 2027
13-14 апреля 2027
22-23 июня 2027
11-12 января 2028
21-22 марта 2028
29-30 мая 2028

Онлайн:
22-23 июля 2025
29-30 октября 2025
2-3 августа 2027
20-21 октября 2027
1-2 мая 2028
19-20 июля 2028

* 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

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.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Часть 1. Управление закупками и взаимоотношениями с поставщиками

1. Сущность концепции управления цепями поставок/ supply chain management и роль снабжения в достижении конкурентоспособности компании, основные преимущества реализации базовых принципов концепции. Зарубежный опыт, лучшие кейсы мировой практики

2. Стратегически-тактические задачи снабжения в рамках концепции управления цепями поставок

3. Современные и традиционные подходы к управлению закупками, построение взаимоотношений с поставщиками. Решение бизнес-кейсов из современной практики

4. Предметы закупочной деятельности

5. Управление процедурами заказов

6. Методы ABC-, XYZ-анализа поставщиков. Решение бизнес-кейсов

7. Виды стратегий в закупках, элементы

8. Финансовый рычаг в закупках, основные драйверы в достижении стратегических целей

9. Основные подходы в принятии решений «Make or Buy», аутсорсинг/ инсорсинг, модель безубыточности, оценка инвестиций в крупных закупках. Решение бизнес-кейсов из современной практики

10. Метод бальной оценки, многокритериальный системный анализ. Решение бизнес-кейсов из современной практики

11. Автоматизация закупочной деятельности. Современные IT-технологии

Часть 2

Эффективное ведение переговоров

12. Психологические характеристики личности Менеджера по закупкам с учетом специфики закупочной деятельности

13. Компетенции баера (менеджера по закупкам). Идеальный закупщик, кто он? Выявление слабых сторон для развития и усиление сильных

14. Определение внутренних личностных факторов, ограничивающих эффективность деятельности (предубеждения, комплексы, стереотипы, установки), открывающих возможности манипуляции нами, и добиваться плохих условий

15. Практикум: «Исследование собственных ограничивающих предубеждений в отношении эффективных переговоров с поставщиками»

16. Переговоры с поставщиками

17. Подготовка к переговорам

— Ключевые моменты подготовки к переговорам о закупках

— Формулирование цели и задач переговоров

— Структура и основные ступени планирования переговоров; Разработка плана переговоров

— Выработка стратегии и тактики достижения цели переговоров с учетом сильных сторон вашей компании

— Психотипы переговорщиков. Способы выявления. Экспресс- диагностика оппонента

— Факторы, которые необходимо учитывать в своем поведении, чтобы достичь успеха в переговорах с разными психотипами оппонента

— Типичные ошибки при проведении переговоров

2 день

1. Практикум: «Подготовка к переговорам»

2. Стратегии переговоров с поставщиками

3. Позиционные переговоры «Жесткий стиль», «Мягкий стиль» — суть, действия, результат. Плюсы и минусы

4. Стратегии «выигрыш-проигрыш», «проигрыш-выигрыш», «проигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш» (Win-Win)

5. Преимущества, недостатки и «подводные камни» каждой стратегии

6. Определение полномочий и зоны принятия решения представителя поставщика

7. Выбор оптимальной роли в переговорах с более сильным или агрессивным оппонентом

8. Золотые правила менеджера по закупкам

9. Предметы переговоров с поставщиками

10. Карта закупщика

11. Переговоры со сложными поставщиками

12. Зоны интересов

13. Классические ошибки в переговорах о закупках

14. Методы и подходы для получения лучшего предложения

15. Техники противодействия повышению цен

16. Способу улучшений условий поставок

17. Калькуляция затрат, построение cost-break-down моделей

18. Решение бизнес-кейсов