INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY
www.iba.kz | info@iba.kz | +7 702 777 4411
г. Алматы ул. Шашкина 24 (БЦ K Plaza) офис 1

№ 43817/IBA от 06.09.2026

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: «Управление закупками и взаимоотношениями с поставщиками. Навыки ведения переговоров».

Стоимость обучения: 296500 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 326150 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

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

Даты проведения:

Алматы: 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: 2-3 августа 2027, 20-21 октября 2027, 1-2 мая 2028, 19-20 июля 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

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