

№ 12462/IBA от 30.04.2026

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

**По теме:**

**«ИСКУССТВО РАЗРЕШЕНИЯ  
КОНФЛИКТОВ. УПРАВЛЕНИЕ СВОИМИ  
ЭМОЦИЯМИ»**

**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**

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Искусство разрешения конфликтов. Управление своими эмоциями".

**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

### Даты проведения:

Алматы:

22-23 июля 2026

2-3 сентября 2026

21-22 декабря 2026

7-8 января 2027

27-28 мая 2027

14-15 октября 2027

12-13 января 2028

20-21 марта 2028

30-31 мая 2028

Онлайн:

2-3 марта 2026

15-16 июня 2026

29-30 сентября 2026

25-26 января 2027

6-7 апреля 2027

1-2 марта 2028

15-16 мая 2028

\* даты требуют дополнительного согласования

**Продолжительность:** 16 академических часов

**Время:** с 10:00 до 17:30.

**Количество участников:** 1 человек

---

E-mail: [info@iba.kz](mailto:info@iba.kz)

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

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

**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 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:

### Тема 1

Что такое конфликт

Определение конфликта

Функции, формы конфликта

Причины конфликта

Позитивные негативные стороны конфликта

Формы и критерии завершения конфликтов

Условия и факторы конструктивного разрешения конфликтов

Динамика конфликта

Формы конфликтов по нарастанию враждебности, эскалация конфликта

### Тема 2

Эффективная коммуникация — решающий инструмент конструктивного управления конфликтами

Установка «Я+/Ты+»

Подход «Я выиграл/ты выиграл»

Общение «Ты-высказывание/Я-высказывание»

Управление эмоциями

Эмпатия

Психологическое айкидо. Использование специальных техник

Составление «Карты конфликта»

### **Тема 3**

Конфликтные ситуации в работе

Классификация конфликтов (типы конфликтов, причины возникновения, формы протекания, масштаб, продолжительность, направленность, значимость)

Плюсы и минусы конфликтов

Объективные и субъективные причины конфликтов в организации

Определение начальной точки конфликта, сигналы возникновения конфликтного поведения

Стили поведения в конфликтах, как возможность прогнозирования поведения оппонента

Псевдо-конфликт, факт-конфликт, эго-конфликт, конфликт ценностей

Особенности восприятия при конфликте («приписывающее искажение», обезчеловечивание противника, гипертрофированность восприятия, реакция ускоренности, «зеркальные образы», феномены групповой сплоченности)

### **Тема 4. Техники работы с конфликтами**

Анализ основных типовых конфликтных ситуаций (взаимоотношения с линейным персоналом, на уровне «руководитель-подчиненный», в семье и быту)

Как вести себя в конфликтных ситуациях? Основные правила поведения

Алгоритм безболезненного выхода из конфликтных ситуаций

Существующие техники разрешения конфликта и их применение

Формирование вариантов выхода из конфликтных ситуаций

Профилактика конфликта (выявление и предотвращение конфликтных ситуаций, руководитель как посредник в конфликте)

### **Тема 5. Управление чувствами в эмоционально напряженных ситуациях**

Эмоциональные состояния и работа с ними

Как восстановиться после стресса или конфликта? Диагностика и техники саморегуляции

Повседневная релаксация. Способы быстрого восстановления в ситуациях лимита времени

Методы создания ресурсного состояния