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

№ 74263/IBA от 04.11.2026

CAAAE
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: «Искусство результативных 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: 16-17 ноября 2026, 2-3 февраля 2027, 12-13 апреля 2027, 27-28 октября 2027, 19-20 января 2028, 28-29 марта 2028, 31 мая-1 июня 2028

Онлайн: 22-23 октября 2026, 14-15 декабря 2026, 3-4 мая 2027, 25-26 ноября 2027, 20-21 января 2028, 28-29 апреля 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:

Взаимодействие с окружением. Переговоры как стиль продуктивного общения

Коммуникативная компетентность, основные умения переговорщика

Стили ведения переговоров. Анализ собственного стиля

Ключевые понятия переговорного процесса. Интересы и позиции в переговорах

Критерии успешности переговоров. Причины возникновения конфликтов в переговорах

Стратегия и тактика переговорного процесса

Стратегии переговоров. Плюсы и минусы различных стратегий

Управление инициативой в переговорах. Рычаги влияния

Рациональное и эмоциональное влияние в переговорах

Этапы и логика переговорного процесса

Технологическая цепочка ведения переговоров

Подготовка к переговорам. Постановка целей переговоров: максимум, минимум, оптимум

Определение участников переговоров со своей и противоположной стороны. Формулирование своей позиции и ключевого убеждения (key message). Определение наилучшей альтернативы (BATNA)

Предварительный сбор информации

Определение повестки и сценария переговоров

Определение стартовой стратегии и стиля ведения переговоров

Гибкий подход к изменению стратегии в ходе контакта

Проведение переговоров

Установление контакта

Создание позитивного личного имиджа и приемы быстрого установления отношений

Использование различных «языков» общения — вербального, невербального и паравербального — для понимания других людей и для формирования благоприятного впечатления

Использование техник «малого разговора»

Диагностика ситуации

Экспресс-диагностика ситуации в начале контакта и «по ходу»

Роль продуктивных вопросов в деловом общении

Умение эффективно собирать информацию

Вопросы как средство управления ситуацией, как способ выразить своё несогласие, заинтересованность

Техника активного слушания

Диагностика скрытых потребностей оппонента

Элементы техники СПИН

Изложение своей позиции. Инструменты убеждения

Работа с возражениями

Стратегия обработки возражений, техники и приемы ответов

Манипуляции в ходе переговоров

Виды манипуляций и противостояние им

Достижение договоренности и принятие решений

Система обратной связи: как критиковать, не портя отношения

Приемы «закрытия сделки» в переговорах

Принятие решений о последующих шагах