

№ 22245/IBA от 18.06.2026

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

По теме:

**«ИСКУССТВО РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ
ПЕРЕГОВОРОВ»**

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 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**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Е-mail: info@iba.kz

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

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

ИП 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

Даты проведения:

Алматы:

20-21 июля 2026

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:

12-13 августа 2026

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

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),

Е-mail: 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

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.

Е-mail: info@iba.kz

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

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

9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского 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