«Business Event pro Agency» ЖШС
ЖСН 1807 4000 9112
Қазақстан Республикасы, Астана қ.,
Есіл ауданы, Қабанбай батыр даңғ.,
60/13 үй, 1 пәтер/каб.
hello@be-pro.kz
Тел.: +7 701 882 9042

ТОО «Business Event pro Agency»
БИН 1807 4000 9112
Республика Казахстан, г. Астана,
район Есиль, пр. Кабанбай батыра,
д. 60/13, кв./каб.1
hello@be-pro.kz
Тел.: +7 701 882 90 42

Исх. № ОП-10/9
Дата: 20.10.2026 г.

Руководителям компаний,
HR-директорам и руководителям по обучению

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

корпоративное онлайн-обучение рекрутеров и HR-специалистов
на 2027 год

Уважаемые коллеги!

Сильный рекрутер не ждёт откликов, а сам находит кандидатов, говорит с бизнесом на языке цифр и удерживает кандидата до выхода на работу. Компания BE pro (ТОО «Business Event pro Agency») предлагает четыре практических онлайн-курса для рекрутеров и HR-специалистов Вашей компании: от базы подбора до системного применения ИИ.

Автор курсов – **Майя Султанахметова**: более 17 лет в HR, из них более 6 лет в рекрутинге, управляющий директор Ассоциации HR Казахстана, автор методики «Recruitment 360° System», зарегистрированной в Казпатенте.

№	Курс	Самостоятель-но	С куратором	С наставником
1	**«Рекрутинг: с нуля до хантинга»**	**16 990 ₸**	**30 990 ₸**	**40 990 ₸**
2	**«Хантинг с ИИ: практикум»**	—	**30 990 ₸**	**40 990 ₸**
3	**«Нейроинструменты в рекрутменте: система 5D»**	**24 990 ₸**	**39 990 ₸**	**59 990 ₸**
4	**«Рекрутмент-система 360»**	**24 990 ₸**	**39 990 ₸**	**59 990 ₸**

Скидка при покупке нескольких курсов: 2 курса — 10%, 3 курса — 20%, все 4 курса — 30%

Курсы 3 и 4 доступны после прохождения курсов 1 и 2.

Стоимость указана за одного участника, в тенге, без учёта НДС, на 2027 год.

Формат:

- онлайн, видеоуроки по 3–5 минут без отрыва от работы;
- тесты и задания на реальных вакансиях компании, готовые шаблоны и скрипты;
- доступ к курсу – 30 дней;
- сертификат каждому участнику.

Тарифы:

- «Самостоятельно» – видеоуроки и материалы;
- «С куратором» – проверка заданий, разборы в Zoom, чат потока;
- «С наставником» – плюс личная консультация автора.

Корпоративные условия:

- От 10 сотрудников – скидка 10% на стоимость курса.
- Для команды – групповой доступ, отчёт о прогрессе сотрудников и сертификаты.
- Оплата по договору с юридическим лицом, с выставлением акта выполненных (оказанных) работ и электронного счет-фактуры.

Что получит компания: единый стандарт подбора, быстрее закрытые вакансии, меньше отказов на финише, прозрачные KPI для руководителя и безопасное применение ИИ.

Предлагаем начать с бесплатной установочной встречи (30–60 минут) с руководителем HR или команды подбора: обсудим задачи компании и подберём курсы и тарифы под Вашу команду. Просим передать предложение ответственному за обучение и подбор персонала.

Контакты: Майя Султанахметова · WhatsApp: +7 701 882 90 42 · Telegram: @Maiya_hr
e-mail: hello@be-pro.kz · сайт: www.be-pro.kz

В приложении: программы курсов и профиль спикера (тренера).

С уважением,
Директор
ТОО «Business Event pro Agency» **Султанахметова М.Б.**

1. Программа онлайн-курса на тему: «Рекрутинг: с нуля до хантинга»

(Практический курс для тех, кто хочет находить сильных кандидатов быстрее конкурентов)

25 видеоуроков · 5 модулей · 2-3 недели в спокойном темпе · сертификат

Модуль 1. Фундамент: как мыслит сильный рекрутер
1) Цель рекрутинга: зачем бизнесу рекрутер
2) Профессия рекрутер: навыки, карьера, доход
3) Виды рекрутинга
4) Воронка рекрутинга и конверсия
5) Сорсинг, хантинг и компании-доноры
6) Employee Experience

Модуль 2. Инструменты: находите тех, кого не видят другие
7) Карта каналов поиска
8) Булевые запросы и X-ray
9) Расширения и AI-помощники рекрутера
10) LinkedIn и Facebook на максимум
11) Внутренний поиск и реферальные программы
12) Нетворкинг и личный бренд рекрутера

Модуль 3. Процесс найма: от заявки до выхода на работу
13) Заявка на подбор и работа с заказчиком
14) Интервью и оценка кандидатов
15) Джоб-оффер и обратная связь
16) Адаптация: пре- и онбординг
17) CRM, Excel, метрики и KPI

Модуль 4. Практика рынков: кейсы из сложных ниш
18) Хантинг, когда хантить запрещено
19) Хантинг в медицине
20) Производство и узкие специальности

Модуль 5. Мастерство: уровень топ-рекрутера
21) Ошибки в рекрутинге и как их исправить
22) Рабочий день рекрутера
23) Сколько стоит потерянный кандидат
24) Контроффер и работа с возражениями
25) Техника продающих писем

---

2. Программа онлайн курса на тему: «Хантинг с ИИ: практикум»

(Практический курс для рекрутеров, которые хотят закрывать сложные вакансии быстрее с помощью нейросетей)

19 видеоуроков · 6 модулей · 2-3 недели в спокойном темпе · сертификат

Модуль 1. Старт с нейросетью
1) Знакомство с нейросетью — словарь, какую нейросеть установить, первый диалог текстом и голосом
2) Какую нейросеть брать под подбор — основная нейросеть, проверенная на своей вакансии
3) Формула задачи для ИИ — первый рабочий шаблон запроса

4) Безопасность и настройка ассистента — ассистент, который знает вашу компанию и стиль

Модуль 2. Заявка и портрет
5) Снятие заявки: вопросы заказчику — список вопросов и заявка, подтверждённая заказчиком
6) Портрет кандидата — профиль: обязательно, желательно, стоп-факторы

Модуль 3. Поиск кандидатов
7) Карта рынка — компании-доноры, смежные роли, зарплатные вилки
8) Boolean-запросы — поисковые запросы под свою вакансию
9) X-Ray и поиск вне сайтов вакансий — запросы для LinkedIn, Telegram и сообществ
10) Скрининг резюме — лонг-лист кандидатов, проверенный вручную
Модуль 4. Связь с кандидатом

11) Сообщение, на которое отвечают — структура первого письма
12) Промпт для первого сообщения — персональные письма кандидатам из лонг-листа
13) Серия касаний — цепочка из трёх писем и таблица учёта ответов

Модуль 5. Интервью и оценка
14) Вопросы под компетенции — вопросы для интервью и признаки сильного ответа
15) Скоркарта — скоркарта с описанием уровней
16) Отчёт заказчику и ошибки ИИ — шаблон отчёта по кандидату

Модуль 6. Оффер и итоговый проект
17) Аргументы оффера — аргументы под мотивацию финалиста
18) Возражения и контроффер — скрипты ответов на возражения
19) Что остаётся за человеком и итоговый проект — полная воронка под вашу вакансию с разбором

---

3. Программа онлайн-курса на тему: «Нейроинструменты в рекрутменте: система 5D»

(практический курс для рекрутеров и HR, которые хотят встроить нейросети в ежедневную работу, на основе авторской методики «Нейроинструменты в рекрутменте: система 5D»)

34 видеоурока · 9 модулей · 2-3 недели в спокойном темпе · сертификат

Модуль 0. Вход в курс: 5D внутри Рекрутмент-системы 360
0.1 Как устроен курс: одна вакансия через пять стадий
0.2 Мост 360 → 5D: архитектура и рабочие инструменты

Модуль 1. Концепция 5D: правила безопасной и точной работы с ИИ
1.1 Нейросеть ускоряет — человек решает: принципы 5D
1.2 Принцип «Светофор»
1.3 Формула промпта «РКЗФ+П», итерации и паспорт контекста
1.4 Правило «чистого входа» и контрольные точки 5D

Модуль 2. Этика ИИ и персональные данные кандидатов в Казахстане
2.1 Правовая рамка РК и семь правил обработки данных
2.2 Матрица «данные × инструмент», предвзятость и прозрачность
2.3 Политика использования ИИ в подборе и кодекс рекрутера

Модуль 3. D1 Define: задача найма, профиль и вакансия с ИИ
3.1 Подготовка к встрече с заказчиком

3.2 Брифинг: от вакансии к задаче найма
3.3 Профиль позиции 5D и матрица «требование → доказательство»
3.4 Компетенции, реалистичность профиля и ценностное предложение
3.5 Текст вакансии, версии для каналов и КТ-1

Модуль 4. D2 Discover: сорсинг и хантинг с нейроинструментами
4.1 Воронка, карта каналов и правило трёх волн
4.2 Компании-доноры, Talent Map и синонимы должности
4.3 Булевые и X-ray запросы, ИИ-ассистированный поиск
4.4 Хантинг: письмо пассивному кандидату и цепочка касаний
4.5 Входящий поток, рабочий день хантера и КТ-2

Модуль 5. D3 Decode: скрининг, сопоставление и шорт-лист
5.1 Почему скрининг — зона риска. Шкала 0–3 и веса
5.2 Сопоставление резюме с профилем и чтение резюме глазами рекрутера
5.3 Ранжирование, телефонное интервью и шорт-лист для заказчика
5.4 Обратная связь кандидатам, аудит справедливости и КТ-3

Модуль 6. D4 Diagnose: интервью, кейсы и карта оценки
6.1 Достаточность оценки, структура интервью и STAR
6.2 Кейсы, рабочие пробы и карта оценки (Scorecard)
6.3 Заметки, руководитель, рекомендации и обратная связь
6.4 Когнитивные искажения, ИИ-тренажёр интервьюера и КТ-4

Модуль 7. D5 Decide & Develop: решение, оффер и адаптация
7.1 Сравнение финалистов и Decision Gap
7.2 Pre-offer, оффер, контроффер и отказы
7.3 Пребординг, план адаптации 30–60–90 и передача руководителю
7.4 Испытательный срок, ранние сигналы, обратная петля и КТ-5

Модуль 8. Метрики эффекта ИИ и учебные кейсы
8.1 Метрики 5D и дашборд рекрутера
8.2 Учебные кейсы: шесть ситуаций подбора

Модуль 9. Итоговый проект и тест
9.1 Итоговый проект: одна вакансия через 5D

---

4. Программа онлайн-курса на тему: «Рекрутмент-система 360»

(От бизнес-потребности до качества найма: управляемая система найма на основе авторской методики Recruitment 360° System)

34 видеоурока · 11 модулей · 2-3 недели в спокойном темпе · сертификат

Модуль 0. Вход в систему: Recruitment как система решений
0.1 Как устроен курс и работа на сквозной вакансии
0.2 От симптома к первопричине: доказательная логика Recruitment 360°

Модуль 1. Бизнес-потребность и задача найма
1.1 Вакансия ≠ потребность: причина найма и исходный запрос
1.2 Бизнес-задача позиции и установочная recruitment-сессия

1.3 Recruitment Task Card и Gate 1

Модуль 2. Проектирование роли и профиля кандидата
2.1 Role Design: результат роли, задачи и полномочия
2.2 Профиль кандидата: Must Have, Important, Advantage, Stop Factors
2.3 Матрица «требование → доказательство»
2.4 Проверка рынком: ИРП, конфликт «Хотим ≠ Рынок» и Gate 2

Модуль 3. Рынок и стратегия поиска
3.1 Поисковая гипотеза и сегменты рынка кандидатов
3.2 Talent Market Map и компании-доноры Tier 1–3
3.3 Search Strategy Map, поисковые волны, Search Review и Gate 3

Модуль 4. Привлечение, хантинг и опыт кандидата
4.1 EVP, ценностное предложение вакансии и текст вакансии
4.2 Первое обращение и хантинг: Executive Search 360°
4.3 Конверсия привлечения, Candidate Experience и Gate 4

Модуль 5. Доказательная оценка: Evidence Interview
5.1 Воронка отбора, принцип достаточности и модель КФДОР
5.2 Технология доказательного интервью
5.3 Банк вопросов и карта интервью
5.4 Мотивация, риски, Candidate Scorecard и Gate 5

Модуль 6. Решение о найме и Offer Management
6.1 Финальный выбор, Decision Gap и Gate 6
6.2 Pre-offer Check и карта рисков оффера
6.3 Переговоры, контроффер, предвыходное сопровождение и Gate 7

Модуль 7. Выход, адаптация и качество найма
7.1 Preboarding, риск невыхода и передача в onboarding
7.2 Первые 90 дней и двойная обратная связь
7.3 Ранняя текучесть, Quality of Hire и Gate 8

Модуль 8. Аналитика, экономика найма и антикризисный Recruitment
8.1 Recruitment Analytics и Dashboard
8.2 Стоимость вакантности и ошибки найма
8.3 Что делать, если вакансия не закрывается

Модуль 9. Диагностика системы найма: 7R и Recruitment 360° Check-up
9.1 Когда нужна диагностика и модель 7R
9.2 Оценка 7R, индекс состояния и уровни доказанности
9.3 Узкие места, первопричина, Root Gate и дорожная карта

Модуль 10. Технологии, Recruitment-функция и зрелость системы
10.1 Технологии и AI: не автоматизировать хаос
10.2 Recruitment-функция, SLA и модель зрелости

Модуль 11. Итоговый проект и сертификация
11.1 Паспорт recruitment-проекта и единая цепочка доказательств

О тренере:



Майя Султанахметова — более 17 лет в HR (квазигосударственный сектор и частный бизнес), из них более 6 лет в рекрутинге. Опыт также в медицине, транспортной логистике, IT, производстве, строительство и консалтинге.

На данный момент:

- Основатель и тренер компании «Be pro Agency»
- Управляющий директор ОО «Ассоциация HR-менеджеров»
- HR бизнес-партнер системы по автоматизации рекрутмента TapHR
- Автор методик «Recruitment 360° System» и «Нейроинструменты в рекрутменте: система 5D» (авторское право)
- Тренер Центра сертификации HR по теме «Рекрутмент»

Образование и сертификации:

- Сертификация «HR Профессионал»
- Магистратура «Управление персоналом» (РАНХиГС), диссертация по исследованию «Развитие рекрутинга на рынке труда Казахстана»