INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

№ 31861/IBA от 06.05.2024

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ И МАРКЕТИНГОМ В РЕСТОРАНЕ»

От International Business Academy

2024

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:

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Управление продажами и маркетингом в ресторане".

Стоимость обучения: 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Онлайн:
11-12 июля 2024
5-6 декабря 2024
18-19 марта 2025
25-26 сентября 2025

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), обед и 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:

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

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:

Ресурсы увеличения продаж

- Организация
- Знание продукта
- Маркетинговая и мотивационная поддержка

Клиентоориентированный сервис — синоним предлагающих продаж

- Формула сервиса
- 12 Циклов командного обслуживания в ресторане
- Два вида официантов: принимающий заказ и продавец
- Тест на оценку эффективности профессиональных навыков участников

- 4 способа увеличения среднего чека и улучшения сервиса в ресторане
- Алгоритм повышения продаж в зале и в баре ресторана
- Отработка навыков официанта-продавца (вопросы-подсказки, умение слышать, язык тела, альтернативное предложение, позитивное словесное поведение)
- Техника предложения продукта гостю
- 8 действий менеджера по увеличению продаж в зале
- Создание технологии предложения продукции гостю, основанной на 6 возможностях продаж
- Практическая отработка технологии предложений в зале ресторана
- Обратная связь и корректировка практического исполнения
- Работа с «недовольным» гостем

Практикум: зачет официантов по технике продаж

Содержание, материалы и форма

Программа представлена в форме тренинга навыков, состоит из 13 сессий и финального практического зачета, последовательно рассматривающих этапы процесса продаж в зале ресторана. Курс содержит много практических упражнений и ролевых игр, индивидуальных и групповых заданий. В конце курса проводиться тест в форме практического исполнения алгоритма продаж с клиентом и персональная оценка полученных навыков по критериям

Результат тренинга

Организаторы тренинга смогут получить увеличение среднего чека гостя в сравнении с соответствующими предыдущими показателями Участники смогут на практике овладеть современными техниками увеличения выручки, что приведет к улучшению благосостояния заведения и своего собственного. Даст возможность оценить эффективность каждого сотрудника и организовать мотивационную связь между результатами труда сотрудника и его вознаграждением