

№ 16294/IBA от 19.05.2026

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

**По теме:**

**«HOTEL GENERAL MANAGER: СОСТАВ И  
ПРИЧИНЫ ОШИБОК НА ЭТАПЕ  
ПЛАНИРОВАНИЯ НОВОГО ОТЕЛЯ. ОТ  
FEASIBILITY STUDY ДО НАИБОЛЕЕ  
ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДОВ  
УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЦЕЙ»**

**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

---

**Е-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**

- 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: "Hotel General Manager: состав и причины ошибок на этапе планирования нового отеля. От feasibility study до наиболее эффективных методов управления гостиницей".

**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:

26-27 января 2028

15-16 марта 2028

15-16 мая 2028

19-20 июля 2028

21-22 сентября 2028

14-15 ноября 2028

Онлайн:

1-2 апреля 2026

10-11 июня 2026

17-18 августа 2027

21-22 октября 2027

27-28 декабря 2027

2-3 февраля 2028

3-4 февраля 2028

12-13 апреля 2028

19-20 апреля 2028

19-20 июня 2028

20-21 июня 2028

21-22 августа 2028

---

Е-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

11-12 октября 2028

13-14 декабря 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), 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

---

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

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:**

1 день

### **Что такое управление инвестициями и гостиничной недвижимостью для генерального управляющего**

- Как грамотно вложить и не потерять? Встаем на сторону собственника/инвестора и смотрим его глазами на управление ГК
- Как использовать потенциал объекта на 100%. Что важнее GOPPAR или прибыль на квадратный метр площади комплекса
- Как распознать упущенную выгоду и внедрить изменения
- Когда начинается и когда заканчивается инвестиционный процесс
- Стратегия и план продаж при подготовке проекта отеля, в период вводного года и в процессе оперативного управления
- Финансовая модель, как основа любых инвестиций и проектов оперативной деятельности отеля
- Подход к сервисной стратегии, разработка портрета своего клиента и ориентация на клиента на этапе строительства / реконструкции
- Эксплуатация и рейтинг гостиницы на OTA
- Реновация отеля в условиях изменяющихся рыночных условий и потребностей клиентов
- Разработка проекта реновации, обеспечивающего выполнение желаемого плана продаж
- Возможности бесконечной трансформации объектов недвижимости

Практика: Анализ эффективности планировок номерного фонда и общественных зон и холлов отеля

---

Е-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. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

## **«Стратегический маркетинг и брендинг отеля в условиях меняющейся среды»**

- Sales & Marketing — план с ориентацией на сегменты потребителей услуг отеля
- Выбор ключевых для отеля сегментов гостей по методу подстройки «под гостя»
- Определение потребностей выбранных сегментов и аудит актуальности и необходимости в услугах отеля, которые предоставляются на данный момент
- Разработка таргетированных программ обслуживания для каждого сегмента потребителей услуг отеля
  - методы обслуживания
  - опции пакетных предложений
  - тарифные планы
  - условия оплаты услуг
- Поддержание / сохранение лояльной базы отеля, состоящей из ключевых сегментов: приемы, мероприятия, benefits
- «Якоря», позволяющие надолго удержать потребителей того или иного сегмента
- Бренд отеля — как инструмент узнаваемости и «подсаживания» ключевых сегментов потребителей на услуги отеля
- Составляющие бренда отеля в глазах гостей разных сегментов
- Брендирование гостевых зон и номеров с учетом понимания сервиса и бренда для разных сегментов гостей. Продающие планировки и дизайн разных категорий номеров
- Категорийность номерного фонда. Sales-названия категорий и необходимый набор обязательных опций в номерах для разных сегментов гостей
- Стратегическое Sales & Marketing-планирование, его связь с тактическим годовым Sales & Marketing планом и ежедневной оперативной деятельностью отеля по привлечению и удержанию гостей

2 день

## **«Управление отелем во время рецессий. Оптимизация стоимости и рационализация предоставления услуг. Потенциальные ловушки, ведущие к ухудшению результативности деятельности гостиничного предприятия»**

- Стратегии в управлении гостиничным предприятием
- Переориентация каждой стратегии в рецессионную
- Матрица соответствия основных целей каждой стратегии к новым — рецессионным
- Анализ динамики изменения целей ГК
- Планирование в управлении во время кризисов
- Организационный план и его особенности
- Динамический Sales & Marketing план в период рецессии и его особенности
- Особенности кадрового планирования и ротации в период рецессий
- Линейка услуг отеля и стоимостная сетка
- Антикризисные тарифные планы и предложения для разных сегментов потребителя / клиентов / турфирм
- Отсевание «ненужных» групп потребителей и удерживание нужных

- Качество сервиса отеля
- «Дешевые» методы поддержания качества услуг на высоком уровне
- Бесплатные методы поддержания положительного клиентского мнения
- Новые маркетинговые возможности в связи с ограниченным бюджетом отеля
- Персонал
- Оптимизация штата
- Создание HR-преимуществ во времена экономического спада
- Качественные предложения персоналу во время рецессии