

№ 49056/IBA от 15.12.2025

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

По теме:

«КАК РАСКРУТИТЬ РЕСТОРАН»

От International Business Academy

2025

**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:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Как

Е-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)

раскрутить ресторан".

Стоимость обучения: 237200 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).
Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 260920 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Онлайн:

10-11 декабря 2025

22-23 января 2026

30-31 марта 2026

26-27 апреля 2027

3-4 мая 2027

15-16 июля 2027

* 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), 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.

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)

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

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

- Концепция ресторана
- Методы определения
- Идеальное соотношение местоположения и конкуренции
- Создание конкурентного меню в ресторане
- Маркетинговая поддержка меню
- Внедрение мотивационной системы продаж меню
- Мероприятия ресторана, работающие на генерацию гостей

- Виды Рекламы в ресторане
- Прямые продажи в ресторане
- Продвижение ресторана в городе
- Продвижение ресторана внутри
- Правильное открытие ресторана и его позиционирование
- Управление ассортиментом

2 день

- Сервис-синоним предлагающих продаж
- 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

Результат тренинга

Организаторы тренинга смогут получить знания о том, как можно раскрутить ресторан, используя внутренние ресурсы. Как увеличить средний чек гостя. 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