

№ 22115/IBA от 18.06.2026

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

По теме:

**«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ И
МАРКЕТИНГОМ В РЕСТОРАНЕ»**

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**
- **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:
"Управление продажами и маркетингом в ресторане".

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:

17-18 января 2028

20-21 марта 2028

3-4 мая 2028

10-11 июля 2028

11-12 сентября 2028

8-9 ноября 2028

Онлайн:

13-14 мая 2026

19-20 июля 2027

29-30 сентября 2027

3-4 ноября 2027

21-22 февраля 2028

6-7 апреля 2028

19-20 июня 2028

8-9 августа 2028

11-12 октября 2028

19-20 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,

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 проводится 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

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

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