INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY
www.iba.kz | info@iba.kz | +7 702 777 4411
г. Алматы ул. Шашкина 24 (БЦ K Plaza) офис 1

№ 79463/IBA от 12.11.2026

CENTRAL ASIAN ASSOCIATION FOR ACCREDITATION OF EDUCATION

International Business Academy обладает международной институциональной аккредитацией в сфере образования, подтверждающей соответствие международным стандартам качества образовательной деятельности

Коммерческое предложение для компании «»

Условия сотрудничества

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

Стоимость без НДС: 296 500 тенге.

Стоимость с НДС: 343 940 тенге (включает НДС 16%).

Цена на 2027 год с учетом индексации 10%: 326 150 тенге без НДС; 378 334 тенге с НДС (включает НДС 16%).

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Количество участников: 1 человек

Продолжительность обучения: 2 дня (16 академ.часов)

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: 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

Расписание: с 10:00 - 17.30

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (3 месяца), обед и кофе-брейк в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и нам необходимо забронировать даты с тренером.

Исполнитель:



Руководитель Батухтина Н.Е.

International Business Academy — обучение, ориентированное на практический результат, развитие сотрудников и рост эффективности 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