

№ 33865/IBA от 01.09.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОФИЦИАНТ ИЛИ ОСНОВЫ СЕРВИСА»

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:

E-mail: info@iba.kz



TOO «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Профессиональный официант или основы сервиса".

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:

Алматы:

5-6 февраля 2026 11-12 июня 2026 1-2 марта 2027 17-18 августа 2027

20-21 октября 2027

27-28 декабря 2027

Онлайн:

27-28 октября 2025 2-3 марта 2026 11-12 мая 2026 19-20 августа 2027 29-30 сентября 2027 24-25 ноября 2027

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

E-mail: info@iba.kz

^{*} даты требуют дополнительного согласования



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 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.

E-mail: info@iba.kz



ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

1. Официант — лицо ресторана

- Требования, предъявляемые к официанту: внешний вид, знание меню, грамотная речь и эмоциональная сдержанность и пр.
- Внешний вид и гигиенические требования
- Личная подготовка к работе (форма, набор официанта и т.д.)
- Атмосферность или как сделать Гостя постоянным

Оборудование для организации обслуживания гостей

- Столовая посуда: фарфоровая и железная
- Столовые приборы: сервировка и подача блюд
- Меню: разновидности и предназначение

Стандарты сервиса и обслуживание

- Правила поведения в зале: общение, расстановка приоритетов, свободные руки
- Размещение и замена на столе пепельницы, менажницы
- Подача приборов
- Правило «открытой руки». Подача блюда/напитка Гостю по этикету
- Работа с подносом
- Техника налива напитков
- Французский, английский, русский сервис
- Последовательность подачи блюд
- Правила подачи напитков

2 день

Техника активных и эффективных продаж

- Значимость знания меню в ресторане
- Как правильно представиться и предложить действующие в ресторане акции Гостю. Правила «24 секунд»
- Значимость первого контакта и определения портрета Гостя
- Принцип «Ёлочки»
- Правильно заданные вопросы, как метод формирования заказа Гостя наилучшим образом
- Обсуждение всех тонкостей меню, способ, время приготовления и подачи блюд. Расшифровка ингредиентов
- Кивок Саливана
- Глаголы «побудительного» наклонения
- «Вопрос как ответ»
- Мотивация совершения выбора или покупки

E-mail: info@iba.kz



Стандарты обслуживания и безопасность питания

- Стандарты сервиса согласно концепту
- Санитарные правила для официантов

E-mail: info@iba.kz