

№ 22143/IBA от 18.06.2026

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

**По теме:**

**«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОФИЦИАНТ  
ИЛИ ОСНОВЫ СЕРВИСА»**

**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](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**

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

**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:

11-12 июня 2026

1-2 марта 2027

17-18 августа 2027

20-21 октября 2027

27-28 декабря 2027

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:

11-12 мая 2026

19-20 августа 2027

29-30 сентября 2027

24-25 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, 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 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 Вашими 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 адаптацией под реалии казахстанского бизнеса.

## **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**

---

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

- 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

## **Стандарты обслуживания и безопасность питания**

- Стандарты сервиса согласно концепту
- Санитарные правила для официантов