№ 28847/IBA от 12.07.2025

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«PRE-OPENING (ПЕРЕД ОТКРЫТИЕМ) ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ПЕРСОНАЛА ОТЕЛЯ»

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: "Pre-opening (перед открытием) программа обучения руководителей и персонала отеля".

Стоимость обучения: 425700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2026 год с учетом индексации 10% составит 468270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Онлайн:
24-29 ноября 2025
21-26 января 2026
2-7 марта 2026
11-16 мая 2026
15-20 июля 2027
21-26 сентября 2027
27 декабря-1 января 2028

* даты требуют дополнительного согласования

Продолжительность: 48 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
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)

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
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

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Оперативное управление гостиничным объектом

- Управленческая структура гостиницы
- Наиболее популярная оргструктура гостиницы
- Построение структуры управления
- Как изменять существующую? Службы, отделы,подразделение отеля. Взаимосвязь
- Технологии и фишки управления
- Бизнес-процессы в гостинице: оптимизация
- Основы управленческого учета, бюджетирование гостиничного предприятия. БДР версия 2.0
- Тенденции развития гостиничной индустрии в фокусе структуры и методов управления
- Современный руководитель гостиничного бизнеса: тайм-менеджмент, стили руководства через призму выбранной структуры управления гостиничным объектом

Стратегия продаж

Соотношение стратегии развития отеля со стратегией и стилем продаж

2 день

Sales & Marketing план гостиницы

- SWOT-анализ гостиницы — верные и не верные подходы
- Сегментация рынков для гостиницы и ее отражение на работе S&M подразделения и всего отеля в целом
- Сегментация типов клиентов отеля и цели в отношении их. Психология клиента — как и кого они выбирают. Как повлиять на их выбор. Инструменты воздействия на выбор. Что обязательно необходимо учитывать
- Работа с лояльными клиентами. Цели и инструменты работы в отношении постоянных и лояльных клиентов
- Ценообразование в условиях меняющегося рынка и различных сегментов потребителей гостиничной услуги. Анализ тарифов и revenue management
- Каналы продаж и продвижения услуг гостиницы. Как сформировать свой channel mix, идеальный для Вашей гостиницы
- Разработка плана мероприятий гостиницы: sales kit отеля, разработка концепций и их монетизация, рекламные кампании online и offline
- Обзор сильных и слабых сторон СМИ и других инструментов продвижения гостиницы. Партизанский маркетинг, кросс-маркетинг и новые технологии в маркетинге и продажах гостиничного продукта
- Позиционирование гостиницы. Метафоры
- Разработка стратегии маркетинга и продаж гостиницы.Разработка эффективного sales&marketing (S&M) плана Связь S&M плана с БДР гостиницы

3 день

Контактные службы — общение с гостями, сервис

- Стандарты сервиса гостиничного предприятия: разработка и внедрение. Международный опыт разработки стандартов гостиничной индустрии
- Обучение и развитие персонала в гостинице
- Клиентоориентированность или ассертивное общение с гостями: как грамотно мотивировать сотрудников с искренней улыбкой обслуживать гостей? Психология клиентов отеля
- Конфликтология в гостиничном бизнесе

4 день

Аналитика и отчетность

- Плановое задание по продажам отеля
- Статистика и прогнозирование
- Доходный менеджмент
- Формирование ценовой сетки отеля

Тренинг для линейных сотрудников (4 дня 32 ак.ч.)

Знакомство с сотрудниками, анкетирование собеседование: свободный формат

Тестирование

- Тест на определение уровня подготовки сотрудников
- Тест на выявление мотивационного потенциала
- Тест на определение коммуникативных навыков сотрудников

Бизнес-процесс

- Формирование и фиксирование бизнес-процессов службы приема и размещения гостей
    - взаимодействия с другими штатными единицами и подразделениями
- Разбор текущего функционала каждой штатной единицы, внедрение новой модели работы

5 день

Операционные стандарты

- Разработка стандартов работы службы приема и размещения гостей, внедрение функционала каждой штатной единицы службы (на основании разработанных Д. И. и стандартов работы)
    - тренинг ежедневных процедур (заезд / выезд гостей), формирование книги сотрудника

Коммуникационные стандарты

- Тренинг ассертивного общения (на основании результатов тестирования сотрудников — см. п. 1)
- Необходимые навыки по конфликтологии
- Телефонный этикет
- Продажи по телефону

Продажи «walk in»

- Тренинг активных продаж номеров «от стойки», техники общения с гостями

Книга сотрудника службы приема и размещения

- Формирование главного операционно-кадрового документа службы

Тестирование

- Тестирование сотрудников для закрепления обучения

6 день

Ценообразование

- Тарифная политика
- Санкции
- Договорная работа
- Применения в работе службы приема и размещения и службе бронирования

Принятие телефонного бронирования

- Тренинг профессионального принятия бронирования номер

Операционные стандарты

- Процедуры, необходимые документы, разбор действий поэтапно, разбор различных возможных ситуаций