

№ 15431/IBA от 12.05.2026

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

По теме:

**«HOTEL GENERAL MANAGER: СОСТАВ И
ПРИЧИНЫ ОШИБОК НА ЭТАПЕ
ПЛАНИРОВАНИЯ НОВОГО ОТЕЛЯ. ОТ
FEASIBILITY STUDY ДО НАИБОЛЕЕ
ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДОВ
УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЦЕЙ»**

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

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

- Программы лояльности для постоянных клиентов
- Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана
- Обучение в рамках международных стандартов

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Hotel General Manager: состав и причины ошибок на этапе планирования нового отеля. От feasibility study до наиболее эффективных методов управления гостиницей".

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:

26-27 января 2028

15-16 марта 2028

15-16 мая 2028

19-20 июля 2028

21-22 сентября 2028

14-15 ноября 2028

Онлайн:

1-2 апреля 2026

10-11 июня 2026

17-18 августа 2027

21-22 октября 2027

27-28 декабря 2027

2-3 февраля 2028

3-4 февраля 2028

12-13 апреля 2028

19-20 апреля 2028

19-20 июня 2028

20-21 июня 2028

21-22 августа 2028

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

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.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Что такое управление инвестициями и гостиничной недвижимостью для генерального управляющего

- Как грамотно вложить и не потерять? Встаем на сторону собственника/инвестора и смотрим его глазами на управление ГК
- Как использовать потенциал объекта на 100%. Что важнее GOPPAR или прибыль на квадратный метр площади комплекса
- Как распознать упущенную выгоду и внедрить изменения
- Когда начинается и когда заканчивается инвестиционный процесс
- Стратегия и план продаж при подготовке проекта отеля, в период вводного года и в процессе оперативного управления
- Финансовая модель, как основа любых инвестиций и проектов оперативной деятельности отеля
- Подход к сервисной стратегии, разработка портрета своего клиента и ориентация на клиента на этапе строительства / реконструкции
- Эксплуатация и рейтинг гостиницы на OTA
- Реновация отеля в условиях изменяющихся рыночных условий и потребностей клиентов
- Разработка проекта реновации, обеспечивающего выполнение желаемого плана продаж
- Возможности бесконечной трансформации объектов недвижимости

Практика: Анализ эффективности планировок номерного фонда и общественных зон и холлов отеля

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

«Стратегический маркетинг и брендинг отеля в условиях меняющейся среды»

- Sales & Marketing — план с ориентацией на сегменты потребителей услуг отеля
- Выбор ключевых для отеля сегментов гостей по методу подстройки «под гостя»
- Определение потребностей выбранных сегментов и аудит актуальности и необходимости в услугах отеля, которые предоставляются на данный момент
- Разработка таргетированных программ обслуживания для каждого сегмента потребителей услуг отеля
 - методы обслуживания
 - опции пакетных предложений
 - тарифные планы
 - условия оплаты услуг
- Поддержание / сохранение лояльной базы отеля, состоящей из ключевых сегментов: приемы, мероприятия, benefits
- «Якоря», позволяющие надолго удержать потребителей того или иного сегмента
- Бренд отеля — как инструмент узнаваемости и «подсаживания» ключевых сегментов потребителей на услуги отеля
- Составляющие бренда отеля в глазах гостей разных сегментов
- Брендинг гостевых зон и номеров с учетом понимания сервиса и бренда для разных сегментов гостей. Продающие планировки и дизайн разных категорий номеров
- Категорийность номерного фонда. Sales-названия категорий и необходимый набор обязательных опций в номерах для разных сегментов гостей
- Стратегическое Sales & Marketing-планирование, его связь с тактическим годовым Sales & Marketing планом и ежедневной оперативной деятельностью отеля по привлечению и удержанию гостей

2 день

«Управление отелем во время рецессий. Оптимизация стоимости и рационализация предоставления услуг. Потенциальные ловушки, ведущие к ухудшению результативности деятельности гостиничного предприятия»

- Стратегии в управлении гостиничным предприятием
- Переориентация каждой стратегии в рецессионную
- Матрица соответствия основных целей каждой стратегии к новым — рецессионным
- Анализ динамики изменения целей ГК
- Планирование в управлении во время кризисов
- Организационный план и его особенности
- Динамический Sales & Marketing план в период рецессии и его особенности
- Особенности кадрового планирования и ротации в период рецессий
- Линейка услуг отеля и стоимостная сетка
- Антикризисные тарифные планы и предложения для разных сегментов потребителя / клиентов / турфирм
- Отсев «ненужных» групп потребителей и удержание нужных

- Качество сервиса отеля
- «Дешевые» методы поддержания качества услуг на высоком уровне
- Бесплатные методы поддержания положительного клиентского мнения
- Новые маркетинговые возможности в связи с ограниченным бюджетом отеля
- Персонал
- Оптимизация штата
- Создание HR-преимуществ во времена экономического спада
- Качественные предложения персоналу во время рецессии