

Кому: [Имя, Отчество, должность руководителя]

От кого: [Ваше имя], управляющий [название ресторана / компании]

Дата: «___» _____ 2026 г.

Тема: прошу рассмотреть оплату участия в тренинге «Управляющий ресторана 2026»

Здравствуйте, [Имя Отчество]!

Пишу с конкретным предложением, которое напрямую скажется на выручке и управляемости [название ресторана].

В 2026 году гостевой поток в ресторанах Ростова и соседних регионов просел примерно на 20%. В такой ситуации выигрывает не тот, кто просто «держит смену», а тот, кто умеет системно управлять командой, цифрами и гостем – а не полагаться на интуицию и опыт вчерашнего дня. Я хочу пройти именно такое обучение и принести результат заведению, а не просто «сходить на тренинг за счёт компании».

Прошу рассмотреть оплату моего участия в тренинге **«Управляющий ресторана 2026»** от школы **HORECAGO!** – 28–30 сентября, Ростов-на-Дону, 3 дня очного формата.

ЧТО ПОЛУЧИТ [НАЗВАНИЕ РЕСТОРАНА] ПОСЛЕ ТРЕНИНГА

- **Систему управления командой без текучки:** как нанимать без отдельного HR, адаптировать новичка за первые 7 дней и вести сложные разговоры (сокращение смен, увольнение, обратная связь) так, чтобы не терять людей.
- **Контроль food cost и ФОТ:** методики против потерь на кухне (ТТК, станционная карта, лайн-чек), экспресс-диагностика себестоимости за 10 минут, калькулятор ФОТ от выручки.
- **Возврат гостей без бюджета на маркетолога:** работа с отзывами, база гостей, карта пути гостя (CJM), меню как инструмент продаж.
- **Управленческие цифры каждый день:** дашборд из 5 показателей – выручка, средний чек, food cost, labor cost, гостевой поток – и понимание, какое решение за ними стоит.
- **Готовые к использованию инструменты:** рабочая тетрадь, шаблоны, чек-листы, скрипты сложных разговоров – то, что можно применить уже в понедельник, а не теория «для галочки».
- **Работу с ИИ для рутинных задач управляющего:** обратная связь сотрудникам, ТТК, разбор отзывов, планёрки – экономия времени без найма дополнительного человека.

КТО УЧИТ

Спикеры тренинга – действующие HR-, операционные и финансовые директора ресторанных сетей, которые управляют ресторанами каждый день, а не читают лекции по учебнику. 60% программы – практика: разбор реальных кейсов участников, а не общая теория.

HORECAGO! работает уже 3 года и обучила более 2500 управляющих и рестораторов по России, Беларуси и Казахстану.

КАК ОБУЧЕНИЕ ОКУПИТСЯ

Не обещаю пересобрать ресторан за две недели – это нереалистично, и я не хочу подписываться под тем, что не выполню. Но в течение двух недель после тренинга выделю 2–3 приоритетных изменения, которые можно внедрить без больших вложений, и предложу [Вам / руководству] контрольную точку, на которой покажу первые результаты.

ИНВЕСТИЦИЯ И ОПЛАТА

- **Стоимость участия:** [сумма] Р (тариф [БАЗОВЫЙ / МАКСИМУМ] – точную сумму беру с актуальной тарифной сетки на странице тренинга; чем раньше оплата, тем ниже цена).
- **Оплата возможна от юридического лица:** по счёту, с полным пакетом закрывающих документов – договор, акт.
- **В стоимость входит:** 3 дня обучения, рабочая тетрадь, сертификат об окончании, питание по тарифу.

Буду рад(а) обсудить детали и ответить на вопросы. Прошу согласовать оплату до [дата] – именно до этой даты действует более выгодная цена.

С уважением,

[Ваше имя, должность]

[Название ресторана / компании]

[Телефон, email]

Как пользоваться шаблоном: замените поля в квадратных скобках на свои данные, уточните актуальную стоимость и дату повышения цены на странице тренинга – и письмо готово к отправке руководителю.