

Отдел продаж
Торговый зал
(812) 611-10-75

Учебный центр
(812) 611-09-61
(909) 585-00-89

Санкт-Петербург
Комсомола, 35
nikaprofi@nikaprofi.com
www.nikaprofi.ru

Ника
P R O F I

профессионально для красоты

Расписание семинаров Учебного центра «Ника Профи» — апрель, май 2018 г.

АКЦИЯ ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР ПО ПРОВЕДЕНИЮ КОСМЕТИЧЕСКОГО МАССАЖА ЛИЦА

1-30 АПРЕЛЯ

Продолжительность:
2 дня, по 5 часов

Форма обучения:
индивидуально
(мастер-ученик-модель)



~~9 800 Р~~ 7 500 Р

Индивидуальное
обучения по цене
группового!

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

- История возникновения процедуры
- Различные школы массажа
- Методики массажа
- Показания/противопоказания к косметическому (гигиеническому) массажу лица
- Массаж для различных возрастных категорий
- Массажные движения (обязательная отработка на модели каждого движения)
- Приемы классического массажа лица (обязательная отработка на модели каждого приема)
- Предупреждение типичных ошибок при выполнении массажа
- Свод правил выполнения классического гигиенического массажа

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ:

- Обучение основным массажным движениям, проработка всех основных линий, обучение приемам гигиенического массажа с индивидуальной отработкой на модели.
- В дополнение к базовой программе обучающиеся могут взять дополнительные часы занятий для отработки практических навыков массажа.

«Психология общения с клиентом».**Специализированные бизнес-тренинги для Индустрии Красоты!**

Приглашаем принять участие в презентации тренингов по психологии и других программ нашего Учебного центра! Вы познакомитесь с содержанием обучающих программ, ведущими тренингов, окунетесь в увлекательный и интерактивный процесс обучения, что поможет вам понять и определиться какой путь выбрать для дальнейшего развития вашего бизнеса, ваших сотрудников и вас лично!

**ВНИМАНИЕ! ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЙДЕТ ИНТЕРЕСНО И СОВЕРШЕННО БЕСПЛАТНО!
ГАРАНТИРУЕМ ПОЗИТИВНУЮ, ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНУЮ АТМОСФЕРУ, И ИНТЕРЕСНО ПРОВЕДЕННОЕ ВРЕМЯ!**

Согласно исследованиям, успешность специалиста в сфере обслуживания на 30% состоит из уровня профессионального мастерства и на 70% из умения общаться!

Разработаны тысячи приемов для произведения благоприятного первого впечатления на собеседника. Однако выдвинута теория о том, что самым значимым является именно последующий обмен информацией, от которого в решающей степени зависит весь дальнейший разговор.

То, как вы преподнесете себя собеседнику, может значительно повлиять на его желание выслушать вас, а так же на перспективу дальнейшего общения.

Тысячи клиентов находятся в долгих поисках «СВОЕГО» мастера. «СВОИМ» мастером дорожат, его передают из «рук в руки», к нему готовы ехать на другой конец города и записываться заранее.

Сотни мастеров индустрии красоты хотят создать базу «СВОИХ» клиентов, которые готовы работать только с ним и готовы рекомендовать его своим друзьям и знакомым.

Как же найти друг друга, клиенту “своего мастера”, а мастеру постоянного клиента?

- Как стать «своим» мастером для многих клиентов?
- Как сделать так, чтобы клиенты возвращались к вам и рекомендовали вас своим знакомым?
- Как научиться ненавязчиво продавать услуги и средства домашнего ухода?
- Как сделать так, чтобы клиенты благодарили за продажу и просили еще раз предложить услуги и средства для домашнего ухода?
- Как научиться влиять на решение клиента?

Ответ на эти и другие вопросы дает серия бизнес-тренингов по коммуникации с клиентами:

Тренинг 1 «Успешное общение с клиентом или как стать «своим» мастером».

Тренинг 2 «Консультативные продажи услуг и средств домашнего ухода для специалистов салонов красоты или как увеличить свой доход».

Тренинг 3 «Как понимать процесс принятия решения клиентом и как влиять на решение клиента».

**ЕСЛИ ВЫ РУКОВОДИТЕЛЬ, ТО У ВАС ЕСТЬ ЕЩЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС.
ТОЧНЕЕ, ДВА БОНУСА.**

Во-первых, все три тренинга могут быть проведены для сотрудников исключительно вашей компании. В этом случае программа будет адаптирована под потребности и нюансы именно вашего коллектива и работающих в нем специалистов. Кроме того, для корпоративных тренингов предлагаются особо выгодные условия проведения. И об этом, более подробно, вы так же узнаете на презентации.

И второй бонус — это наша новинка только для руководителей. Мы предлагаем вам еще один тренинг — «Основы руководства. Технологии управления людьми и процессами». Этот тренинг предлагается в однодневном или двухдневном формате. Для чего вам нужно принять участие в новом тренинге? Что он вам даст? Чем будет полезен? Ответы на эти вопросы ждут вас на нашей презентации. А мы ждем подтверждения вашего участия и готовы ответить на ВСЕ ваши вопросы!!!

Так же будут представлены:

- Тренинг для администраторов. “АДМИНИСТРАТОР — ЛИЦО КОМПАНИИ. СЕКРЕТЫ МАСТЕРСТВА”.
- Семинар-практикум “УПРАВЛЯЙ СТРЕССОМ — УПРАВЛЯЙ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ”.

Бизнес-тренинг – это активная форма обучения. На тренинге вы можете попробовать сами, лично, применить новые знания в безопасной для вас обстановке, получить обратную связь от тренера и ваших коллег и уже смело применять полученные навыки в работе с клиентами.

Методы проведения тренингов — командные упражнения, деловые игры, выполнение заданий в мини-группах, разбор реальных ситуаций, кейсов, интерактивные мини-лекции, разбор видеофрагментов.

Соотношение теории к практике 20/80.

ЕСЛИ ВЫ СПЕЦИАЛИСТ индустрии красоты, то приняв участие в нашей презентации, вы сможете принять решение об участии в наших тренингах. Получить своего рода «тестер» того тренинга, который мы готовы вам предложить. Конечно, можно ознакомиться с программой тренингов на нашем сайте, можно узнать отзывы тех, кто на этих тренингах был. А можно составить собственное мнение еще до того, как вы примете решение об участии в тренингах для себя лично.

Лучше один раз увидеть, чем услышать много раз. Приходите, мы будем вам рады.

23 АПРЕЛЯ, понедельник
13:00–18:30

Психология общения с клиентом

Преподаватель: Елизавета Дробышевская
Условие участия: стоимость 4 800 Р

«УСПЕШНОЕ ОБЩЕНИЕ С КЛИЕНТОМ ИЛИ КАК СТАТЬ «СВОИМ МАСТЕРОМ»

После участия в бизнес-тренинге вы сможете:

1. Выработать навыки уверенного поведения в процессе взаимодействия с коллегами и клиентами
2. Освоить набор инструментов и технологий для успешной работы с коллегами и клиентами в трудных ситуациях
3. Структурировать имеющиеся знания

Содержание тренинга:

1. Определение эффективной коммуникации. Основные аксиомы межличностной коммуникации

- Определение «эффективная коммуникация» или когда нам нравится общение
- Особенности устной коммуникации
- Аксиомы коммуникации или основные законы общения
- Каналы коммуникации
- Как стать «своим» за несколько минут. Сонастройка.

2. Активное слушание как инструмент эффективной коммуникации

- Почему клиентам нравится, когда их слушают и слышат
- Барьеры слушания
- Основные виды слушания
- Демонстрация активного и пассивного слушания.
- Приемы активного слушания
- Модель 4-х ушей (факт, информация о себе, отношение, призыв)

3. Три позиции в межличностном общении

- Три позиции в межличностном общении
- Что такое ассертивное (уверенное) поведение
- Работа с собственными негативными эмоциями
- Агрессивная, конструктивная и пассивная реакция на поведение другого человека.
- Я — высказывания как инструмент конструктивного взаимодействия

При оплате
до 10.04.18
стоимость обучения
3 600 Р*

26 АПРЕЛЯ, четверг
15:00–19:30

Управляйте стрессом – управляйте своей жизнью

Преподаватель: Татьяна Лудкова
Условие участия: стоимость 2 500 Р

СЕМИНАР ПРАКТИКУМ

Цель тренинга: Освоить эффективные способы саморегуляции и выработать личную стратегию эффективной адаптации к кризисным ситуациям.

Полученные на тренинге знания и навыки помогут вам:

- Сохранять самоконтроль в сложных стрессовых ситуациях.
- Понять и прочувствовать особенности своих индивидуальных реакций на стрессы.
- Успешно противостоять давлению стрессов в своей повседневной жизни.
- Выбрать наиболее подходящие именно для вас инструменты управления уровнем стресса.

28 АПРЕЛЯ, суббота
10:00–18:00

Администратор — лицо компании.
Секреты мастерства

Преподаватель: Елизавета Дробышевская
Условие участия: стоимость 5 000 Р,

АДМИНИСТРАТОР — ЛИЦО КОМПАНИИ. СЕКРЕТЫ МАСТЕРСТВА

Успех любого салона зависит от Ваших клиентов. И первый человек, который встречает клиента лично или по телефону — это администратор салона. Именно для того, чтобы администратор Вашего салона стал настоящим «лицом компании» мы приглашаем принять участие в тренинге «Администратор — лицо компании. Секреты мастерства».

Программа тренинга:

1. Администратор – «лицо компании»

- Клиентоориентированность в работе администратора
- Что такое «позиция на равных» в общении с клиентами и коллегами

2. Основные коммуникативные умения администратора

- Два уровня в общении
- Три канала передачи информации
- Время для создания первого впечатления
- Умение слушать и понимать. Правила активного слушания
- Умение говорить и убеждать. Правила профессиональной речи

3. Правила телефонного общения с клиентами

- Особенности общения по телефону
- Цель входящего звонка клиента
- Техника управления разговором по телефону
- Правила входящего звонка
- Цель исходящего звонка клиенту
- Структура и правила исходящего звонка
- Как сообщить клиенту о переносе времени или отсутствии мастера

4. Личное общение с клиентом

- Правила первого впечатления
- Встреча клиента
- Прояснение запроса клиента
- Создание комфортной обстановки для клиента
- Информирование клиента. О чем нужно информировать. Для чего нужно информировать. Как нужно информировать.
- Если нужно сделать продажу...
- Предложение клиенту следующей записи
- Выход из контакта с клиентом
- Правила поведения в сложной ситуации
- Техника вежливого отказа клиенту. Ситуации, когда администратор вынужден отказать.

При оплате
до 13.04.18
стоимость обучения
4 000 Р*

17 МАЯ, четверг
11:00–14:30

Преподаватель: Марина Клементьева
Условия участия: ~~стоимость 2 500 Р~~

Скидка 30%
1 700 Р

БЕСПЛАТНО
при покупке продукции
COLLAGENE 3D
на сумму от 6 900 Р*

* Скидка на продукцию, при зачете стоимости семинара, не распространяется.

Покупка продукции TEGODER COSMETICS в день семинара со скидкой 5%!

Практический семинар
по работе с коллагенами

Практический семинар по работе с коллагеновыми биопластинами (массажное средство) и сшитым нативным трехспиральным коллагеном для лица и тела COLLAGENE 3D.

Во время обучения методист подробно рассказывает о различных коллагенсодержащих препаратах и входящих в их состав добавках, их показаниях и действии.

Алгоритм подбора программ по типу и проблематике кожи:
— коррекция поверхностных морщин
— профилактика миостарения
— глубокое увлажнение
— регенерация и лечение купероза

Отработка нюансов нанесения и внедрения препаратов и получение процедуры на коллагеновых аппликаторах и биопластинах N-ACTIVE с проведением массажа.

19 МАЯ, суббота
11:00–15:00

Преподаватель: Елена Флоровская
Условие участия: стоимость 3 900 Р

СОВРЕМЕННАЯ НОРМАТИВНАЯ БАЗА, МЕТОДЫ И СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В ЦЕЛЯХ ВЫПОЛНЕНИЯ САНИТАРНО-ПРОТИВО-ЭПИДЕМИЧЕСКОГО РЕЖИМА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

Требования Роспотребнадзора:
дезинфекция и стерилизация

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ:

- узнать все об организации и контроле процесса соблюдения всех санитарных правил и норм;
- получить полную информацию, как исключить приостановку работы предприятия, штрафы, наказания и замечания при проверках Роспотребнадзора;
- узнать самую актуальную информацию по последним требованиям СанПиНа;
- узнать о требованиях к квалификации сотрудников (косметологов, мастеров педикюра/маникюра, парикмахеров);
- узнать, как повысить доверие клиентов и улучшить качество оказываемых услуг.

Дата в АПРЕЛЕ и МАЕ по запросу
10:30–19:00

Проверяющий: Елена Флоровская
Стоимость услуги: 11 000 Р

Клиентам, посетившим семинар по теме «Требования Роспотребнадзора: дезинфекция и стерилизация» на базе нашего Учебного центра на проведение аудита предоставляется скидка 10 %!

Услуга включает в себя выезд нашего квалифицированного специалиста в ваш мед. центр/салон красоты и проведение полного аудита текущего состояния предприятия по организации санитарно-противоэпидемического режима.

Аудит — это эффективный и наиболее рациональный способ обеспечить стабильную работу и независимость от проверяющих органов вашему бизнесу и повысить лояльность и обезопасить здоровье ваших клиентов и сотрудников.

Вы узнаете, как исключить приостановку работы предприятия, штрафы, наказания и замечания при проверках Роспотребнадзора.

Аудит — анализ санитарно-эпидемиологической обстановки в мед. центре / салоне красоты

По результатам документарной проверки и анализа предприятия компания «Ника Профи» предоставляет отчет с выявленными отклонениями и нарушениями со ссылками на действующие документы в области санитарного законодательства РФ и рекомендациями по их устранению, а также папку по организации противоэпидемического и дезинфекционного режимов.

В состав папки входит:

- комплект наклеек для ведения дезинфекционного режима;
- комплект журналов, необходимых для ведения дезинфекционного режима;
- наглядные инструкции по дезинфекции и стерилизации инструментов.

Дата в АПРЕЛЕ и МАЕ по запросу	Марина Клементьева Преподаватель
Базовый семинар. Обучение с нуля.	
Восковая депиляция	Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», от 1 до 2 обучающихся. Теория и практическая отработка на модели. Способы и техники удаления волос, их преимущества и особенности. Показания и противопоказания. Обзор продукции для восковой депиляции — 4 типа воска — холодный, тёплый, горячий, пленочный, пред- и пост-ухода. Постановка рук во время отработки на модели депиляции ног, подмышечных впадин, классического бикини. Продолжительность: 4,5-5 ч. Стоимость обучения с отработкой — 3 500 Р, по предварительной записи.
Шугаринг (депиляция сахарной пастой)	Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», индивидуальное. Практическое занятие. Оработка на модели депиляции сахарной пастой: область классического бикини, подмышечных впадин и голени ног. Продолжительность: 3 ч. Стоимость обучения с отработкой — 3 500 Р, по предварительной записи.
Обучение после прохождения базового семинара.	
Восковая депиляция Глубокое бикини	Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», индивидуальное. Депиляция зоны глубокого бикини. Техника нанесения и отличительные особенности работы с горячим и пленочным восками. Проведение процедуры «с нуля» до завершающего этапа под руководством технолога. Продолжительность: 4 ч. Стоимость обучения с отработкой — 4 000 Р, по предварительной записи.
Шугаринг Глубокое бикини	Занятие, по системе «мастер/ученик/модель», от 1 до 2 обучающихся. Данное обучение проводится как курс повышения квалификации для практикующих мастеров, либо после прохождения базового курса. Теория и практическая отработка на модели. Способы и техники удаления волос, их преимущества и особенности. Показания и противопоказания. Обзор оборудования и продукции для работы — виды и плотности сахарных паст, препаратов для пред- и пост-ухода. Постановка рук во время отработки на модели. Отработка зон: ягодичцы, подъягодичная и межягодичная складки, паховая зона, лобок, половые губы, клиторальная зона. Продолжительность: 3-3,5 ч. Стоимость обучения с отработкой — 3 500 Р, по предварительной записи.
Дата в МАЕ по запросу 13:00–18:30	Психология общения с клиентом

Преподаватель: Елизавета Дробышевская

Условие участия: стоимость 4 800 Р,

КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ УСЛУГ И СРЕДСТВ ДОМАШНЕГО УХОДА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ САЛОНОВ КРАСОТЫ ИЛИ КАК УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД

После участия в бизнес-тренинге вы сможете

1. Ненавязчиво продавать услуги и средства домашнего ухода
2. Увеличить число постоянных, довольных и рекомендующих Клиентов
3. Сформировать модель правильного поведения при продажах и оказании услуг Клиентам

Программа тренинга:

1 . Создание КОНТАКТА с Клиентом

- Слагаемые первого впечатления и почему оно так важно
- Как усилить энергетику и обаяние
- Эффективные речевые и поведенческие модули для влияния на решения Клиента

2 . Выявление ПОТРЕБНОСТЕЙ, желаний и мотивов Клиента

- Что предпочесть - сбор анамнеза или торговое интервью с Клиентом
- Как точно понять Клиента и избавиться от интерпретаций
- Чего боится Клиент и что именно нужно выявить, чтобы продажа состоялась
- О чем важно спросить Клиента: речевые модули
- О чем НЕ нужно говорить с Клиентом
- Каковы секреты и ошибки на этапе Выявления Потребностей

3 . Консультативные ПРОДАЖИ

- Когда проявить инициативу к презентации товаров и услуг
- Как НЕ навязчиво и доходчиво рассказывать о средствах домашнего ухода и услугах
- Какие слова и термины НЕЛЬЗЯ использовать
- Каков Алгоритм Консультативных Продаж: речевые модули
- Как презентовать ЭФФЕКТЫ и ценность косметологических услуг: речевые модули
- Как аргументировать цену средств домашнего ухода и услуг
- Каковы секреты и ошибки на этапе Продажи

4 . Работа с ВОЗРАЖЕНИЯМИ, сомнениями и опасениями

- Как понять истинную причину возражений и сомнений
- Главное правило работы с возражениями
- Алгоритмы работы с разными типами возражений:
«Нет»,
«Это дорого»,
«Я подожду до зимы / лета / следующего года»,
«Мне это НЕ нужно»,
«Вот я слышала, что...»,
«Я боюсь побочных эффектов...»,
«Мне пока рано...»,
«Я просто НЕ хочу» и др.

5 . ЗАВЕРШЕНИЕ и выход из Контакта

- Как завершить обслуживание Клиента, если продажа состоялась и НЕ состоялась
- Что сделать и сказать при прощании
- Как договориться о следующем визите, НЕ оказывая давления
- Как оставить наилучшее впечатление о себе и салоне
- Каковы секреты и ошибки на этапе «Завершение».

Преподаватель: Елизавета Дробышевская

Условие участия: стоимость 6 000 ₽,

ОСНОВЫ РУКОВОДСТВА. ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ И ПРОЦЕССАМИ

Успешная деятельность руководителя напрямую зависит от того, какими ресурсами и технологическими инструментами он владеет. В свою очередь, уровень успешности руководителя зависит от того, какие ресурсы и технологические инструменты он выбирает в конкретной ситуации, и насколько виртуозно он умеет их применить на практике.

Данный тренинг позволяет определить круг необходимых для каждого руководителя ресурсов и инструментов и научить применять их на практике. Опытные руководители получают возможность определить свои зоны развития и скорректировать действия. Начинающие руководители получают полное представление об основных инструментах, необходимых для успешного руководства сотрудниками.

Цели обучения

- Освоение необходимого набора инструментов и технологий для организации работы сотрудников.
- Ознакомление с основными этапами цикла управления, с точки зрения их практического применения.
- Формирование оптимальной модели отношений в коллективе.
- Умение определять и применять на практике оптимальный стиль руководства.
- Определение индивидуальных точек развития в области управления персоналом.

Результаты участников тренинга

1. Участники осознают, что такое «управленческая позиция».
2. Участники знают, из каких основных этапов состоит цикл менеджмента.
3. Участники знают цели и задачи каждого этапа.
4. Участники знают, какие инструменты следует применять на каждом этапе менеджмента.

Участники умеют применять на практике модель ситуационного управления.

ПРОГРАММА 1-ДНЕВНОГО ТРЕНИНГА:

Управленческая позиция. Роли и функции руководителя.

Цикл менеджмента

- Роли и функции руководителя.
 - Личные качества руководителя.
 - Необходимые навыки руководителя.
 - Основные функции руководителя.
 - Роли руководителя в деятельности предприятия.
 - Цикл менеджмента. Основные этапы цикла менеджмента.
- Деловая игра «Задание для сотрудников»*

Постановка целей. Планирование

- Постановка целей по методу SMART.
- Упражнение «Дерево целей».

Организация рабочего процесса

- Факторы, определяющие основные стили руководства
 - От чего зависит выбор стиля руководства.
 - Определение понятия «Уровень зрелости сотрудника».
 - Факторы, влияющие на уровень степени зрелости сотрудников.
 - Взаимосвязь степени зрелости сотрудников и выбора стиля руководства.
 - Эффективная организация работы сотрудников в конкретной ситуации.
 - Типичные ошибки при принятии управленческих решений.
- Элементные упражнения, направленные на определение собственного стиля руководства, уровня зрелости сотрудника и выбора стиля руководства в конкретной ситуации.*

Мотивация сотрудников

- Материальная и нематериальная мотивация.
 - Приемы оказания влияния руководителя на сотрудников.
 - Правила мотивации сотрудников различного уровня зрелости.
- Бизнес кейсы и элементные упражнения, направленные на определение и применение оптимальных форм материальной и нематериальной мотивации по отношению к различным типам сотрудников*

Контроль за деятельностью сотрудников

- Понятие контроля.
 - Виды контроля.
 - Инструменты контроля.
 - Обратная связь как важный элемент контроля.
 - Положительная и отрицательная обратная связь как элемент контроля и управления.
- Бизнес кейс. «Контроль задания». Ролевая игра «Обратная связь сотрудникам».*

Акция по обучению Депиляции

с 1 апреля
по 31 мая

Восковая депиляция + Шугаринг

скидка 20%, 1 день (6 ч.)
базовая стоимость 7 000 ₽
Стоимость по акции **5 500 ₽**

Обучение
с нуля!

Восковая депиляция + Глубокое бикини

скидка 20%, 1 день (7 ч.)
базовая стоимость 7 500 ₽
Стоимость по акции **5 900 ₽**

Шугаринг + Глубокое бикини

скидка 30%, 1 день (6 ч.)
базовая стоимость 7 000 ₽
Стоимость по акции **4 900 ₽**

Глубокое бикини: Воск + Сахарная паста

скидка 25%, 1 день (6 ч.)
базовая стоимость 7 500 ₽
Стоимость по акции **5 500 ₽**



АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ

Предлагаем в аренду помещение 36м² (вместимость до 15 человек) для проведения тренингов, семинаров, мастер классов и конференций. Зал очень светлый с 3 большими окнами.

В ПОМЕЩЕНИИ ИМЕЮТСЯ: телевизор, ноутбук, 11 стульев с пюпитрами и обычные стулья, стол, 3 массажных стола (кушетки), косметологические тележки, магнитно-маркерная доска, флипчарт и кулер. Возможна организация кофе-брейка.

По дополнительным вопросам и бронированию обращаться к руководителю Учебного центра компании «НИКА ПРОФИ» Ратмановой Наталье Викторовне (812) 611 09 61, 8 (909) 585 00 89



Стоимость:
2 500 ₽ / 4 часа
4 500 ₽ / день



Ближайшее метро:
Площадь Ленина
(выход на
Финляндский вокзал)



Размеры:
36 м²



Вместительность:
10-15 человек



Кухня:
есть микроволновка



Кафе в шаговой доступности:
Кофе Хаус
Суши WOK
Штолле, Буше



Время работы:
09:00 - 18:00



Время от метро:
2-3 минуты пешком



Парковка:
бесплатно
(во дворе)



Сан. узел:
1 (общий)



Розетки:
5 розеток



Гардероб:
есть