

## Публичная оферта

Данный документ является официальным предложением (публичной офертой), Организации с ограниченной ответственностью «ПЕРВАЯ ОНЛАЙН АКАДЕМИЯ» (ОГРН 1171690038090, ИНН 1655385650) в лице управляющего ИП Шаргородского Максима Михайловича, именуемого в дальнейшем «Исполнитель», и содержит все существенные условия оказания им услуг по обучению любого заинтересованного лица, именуемого в дальнейшем «Клиент» или «Заказчик», на курсах, проводимых Исполнителем и называемых «Мероприятие».

Лицо, осуществившее оплату услуг Исполнителя, считается принявшим изложенные ниже условия и акцептировавшим данную оферту в соответствии с п. 2 ст. 437 Гражданского кодекса Российской Федерации, после чего такое лицо становится Заказчиком (Клиентом).

В соответствии с п. 3 ст. 438 Гражданского Кодекса Российской Федерации акцепт оферты равносителен заключению договора на условиях, изложенных в настоящей оферте.

Исполнитель и Клиент (Заказчик) совместно именуются Сторонами договора настоящей публичной оферты.

## Термины и определения

В настоящей Оферте нижеприведенные термины используются в следующем значении:

«**Исполнитель**» - Организация с ограниченной ответственностью «ПЕРВАЯ ОНЛАЙН АКАДЕМИЯ» (ОГРН 1171690038090, ИНН 1655385650) в лице управляющего ИП Шаргородского Максима Михайловича.

Фактический адрес: 420097, Российская Федерация, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Маршала Чуйкова д.58б, БЦ «Текор», оф. 307.

Адрес для почтовой корреспонденции: 420097, Российская Федерация, Республика Татарстан, г. Казань, а/я 10.

«**Оферта**», «**Публичная оферта**», «**Договор-оферты**» — документ, содержащий предложение Исполнителя заключить договор на условиях, указанных в настоящем предложении.

«**Акцепт Оферты**» — согласие Заказчика заключить договор на условиях, предложенных Исполнителем в оферте. Такое согласие (акцепт оферты) считается выраженным в момент оплаты услуг Исполнителя в соответствии со счетом, выставленным Исполнителем.

«**Сайт**» — интернет-сайты: <http://1online.pro/kolotilov/>, <http://1online.pro/kolotilov/agreement.pdf>, <http://1online.pro/kolotilov/oferta.pdf>, используемые Исполнителем для продвижения своих услуг, а также для донесения до Клиентов необходимой информации.

«**Клиент**», «**Заказчик**» — лицо, осуществившее акцепт Оферты. Таким лицом может быть:

- физическое лицо, достигшее возраста 18 лет,
- индивидуальный предприниматель,
- юридическое лицо.

«**Мероприятие**» — проводимый Исполнителем курс, обучение на котором представляет интерес для Клиента. При этом:

- Проведение курса (Мероприятия) по настоящему Договору не предполагает реализации каких-либо образовательных программ.
- Проводимый курс (Мероприятие) не является профессиональным обучением по смыслу Федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
- Проводимый курс (Мероприятие) — не меняет и не влияет на квалификацию участников.
- Участие в проводимом курсе не сопровождается итоговой аттестацией и/или выдачей документов об образовании и/или квалификации в соответствии с государственными стандартами обучения, действующими на территории Российской Федерации.

## 1. Предмет договора-оферты

- 1.1. В соответствии с условиями настоящего Договора-оферты Исполнитель обязуется оказать услуги по обучению Заказчика на проводимом им курсе (Мероприятии), а Заказчик обязуется оплатить такие услуги и принять участие в таком Мероприятии.

- 1.2. Информация о Мероприятии: наименование, программа, место, время, условия проведения, условия участия в Мероприятии указываются в Приложении №1 к настоящему Договору-оферте.
- 1.3. Наименование Мероприятия, выбранного Заказчиком, отражается в соответствующем счете на оплату, выставленного Исполнителем, или в документе о внесении наличных денежных средств в кассу Исполнителя.
- 1.4. Стороны предусмотрели, что Заказчик проходит обучение на курсе, проводимом Исполнителем, исключительно с целью использования полученной информации в своей предпринимательской деятельности.

## **2. Акцепт оферты**

- 2.1. Существенным условием заключения Договора-оферты является полная единовременная оплата Заказчиком выставленного Исполнителем счета, или внесение Заказчиком в кассу Исполнителя наличных денежных средств, которые будут считаться единственно возможным надлежащим акцептом данной оферты (п.3 ст.438 ГК РФ). Оплата счета без указания в платежном поручении номера счета и/или третьим лицом, либо по истечении срока для акцепта оферты не допускается и не считается акцептом настоящей оферты, за исключением случаев, когда Исполнитель по своему усмотрению признал такую оплату надлежащим акцептом оферты.
- 2.2. Стоимость услуг по настоящему Договору-оферте определяется Исполнителем на дату выставления соответствующего счета. Оплата таких услуг НДС не облагается, Исполнитель не является плательщиком налога на добавленную стоимость (НДС) ввиду применения специального налогового режима.
- 2.3. Оплата по счету, выставленного Исполнителем в адрес Заказчика, должна поступить на расчетный счет Исполнителя, указанный в таком счете, в течение 3-х (трех) календарных дней со дня выставления счета, если иной срок не уставлен в таком счете (срок для акцепта оферты).

## **3. Действие договора-оферты во времени**

- 3.1. Настоящий Договор-оферта вступает в силу с момента его акцепта Заказчиком способом, предусмотренным разделом 2 Договора, и действует до момента проведения Мероприятия.

## **4. Исполнение договора-оферты**

- 4.1. Исполнитель исполняет свои обязательства по обучению на проводимом курсе путем обеспечения Заказчика в участии в таком Мероприятии, а также проведении в назначенный день и месте заявленного Мероприятия.
- 4.2. Под обеспечением участия в Мероприятии понимается предоставление Исполнителем Заказчику необходимой и достаточной информации для получения Заказчиком возможности принять участие в Мероприятии.
- 4.3. Передача информации, указанной в п.4.2 настоящего Договора-оферты осуществляется путем, размещения такой информации на сайте Исполнителя в соответствии с п.1.2 настоящего Договора-оферты, а также формирования реестра участников Мероприятия и проведения соответствующей регистрации участников в день проведения Мероприятия.
- 4.4. Информация, указанная в п.4.2 настоящего Договора-оферты, может быть предоставлена посредством отправки такой информации по адресу электронной почты, предоставленной Заказчиком.
- 4.5. Исполнитель вправе без предварительного согласования и предупреждения Заказчика привлекать третьих лиц для выполнения своих обязательств по настоящему Договору-оферте.
- 4.6. Заказчик обязуется принять все необходимые меры для посещения и/или принятия участия в Мероприятии.
- 4.7. Заказчик самостоятельно несет риск наступления для себя неблагоприятных последствий за неучастие в Мероприятии. Мероприятие, проводится вне зависимости от реального (фактического) участия в нем Заказчика, при этом обязательства Исполнителя считаются исполненными с момента проведения Мероприятия, а неучастие Заказчика приравнивается к невозможности исполнения договора, возникшей по вине Заказчика, при котором услуги подлежат оплате в полном объеме согласно пункту 2 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации.

## **5. Принятие оказанных услуг**

- 5.1. Услуги считаются оказанными после проведения Мероприятия.

- 5.2. При наличии у Заказчика замечаний/претензий по количеству, качеству иным условиям оказания услуг, последний должен сообщить о них в виде мотивированного письма в течение 1 рабочего дня с момента проведения Мероприятия. В противном случае, стороны решили считать, что услуги приняты Заказчиком в полном объеме и без замечаний.
- 5.3. Исполнителем могут быть оформлены Акты оказанных услуг после проведения Мероприятия.
- 5.4. Заказчик обязуется в течение 2 дней подписать такие Акты и один экземпляр вернуть Исполнителю.
- 5.5. В случае неполучения Исполнителем Акта, подписанного Заказчиком в сроки установленные п.5.4. Договора, такой Акт считается подписанным Заказчиком.

#### **6. Ответственность сторон**

- 6.1. Стороны несут ответственность за неисполнение и/или ненадлежащее исполнение настоящего Договора-оферты в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

#### **7. Порядок разрешения споров**

- 7.1. В случае возникновения разногласий Стороны обязуются решать их путем переговоров.
- 7.2. При не урегулировании возникших разногласий путем переговоров, спор может быть передан в суд по месту нахождения Исполнителя. При этом до обращения в суд обязательно соблюдение претензионного (досудебного) порядка. Срок рассмотрения и/или ответа на соответствующую претензию не должен превышать более 10 рабочих дней.

#### **8. Порядок расторжения договора**

- 8.1. Заказчик имеет право в любое время до проведения Мероприятия отказаться от настоящего Договора-оферты, при этом:
  - 8.1.1. Если такой отказ заявлен более чем за 10 дней до дня проведения Мероприятия – то Исполнитель возвращает Заказчику стоимость услуг за вычетом, расходов, понесенных входе исполнения Договора.
  - 8.1.2. Если такой отказ заявлен менее чем за 10 дней до дня проведения Мероприятия – то стоимость услуг не возвращается и остается у Исполнителя в качестве компенсации в соответствии с пунктом 3 статьи 310 Гражданского кодекса Российской Федерации.
- 8.2. Исполнитель имеет право в любое время до проведения Мероприятия отказаться от настоящего Договора, возвратив при этом Заказчику стоимость оплаченных им услуг.

Приложение №1  
Информация о мероприятии к размещению на сайте (on-line тренинг)

1. Информация о мероприятии:

1.1. Наименование Мероприятия: онлайн-школа Евгения Колотилова « Эффективное управление отделом продаж»

1.2. Суть Мероприятия:

Онлайн-практикум проходит в режиме видео-занятий.

Видео-уроки будут доступны в личном кабинете участника на сайте: <http://sdo.ryzov.ru/>.

Для доступа участника в личный кабинет, Исполнитель высылает соответствующие логин и пароль по адресу электронной почты, предоставленные Заказчиком, для отправки счета на оплату. В случае предоставления Заказчиком иного адреса электронной почты, соответствующие логин и пароль могут быть высланы по новому адресу.

В конце занятия, участнику необходимо выполнить обязательное домашнее задание в личном кабинете и загрузить свои ответы.

По факту проверки домашнего задания бизнес-тренером и положительной оценке, открывается доступ к следующему уроку, при этом все прошедшие видео-уроки и предлагающиеся к ним материалы будут доступны для просмотра на протяжении всего курса. Доступ к видеоматериалам будет закрыт 27 декабря 2017 г.

В случае невыполнения или неодобрительной оценке домашнего задания, доступ к следующему видео-уроку открыт не будет, однако, после того как участник выполнит домашнее задание и получит положительную оценку - доступ открывается.

Сертификат об окончании онлайн-практикума получают только участники, завершившие все уроки курса.

1.3. Программа Мероприятия:

Блок 1

Вводная часть

Постановка цели

Три типа клиентов в активном отделе продаж:

- Работа с существующими клиентами
- Работа с клиентами, которые находятся на этапе выборе
- Работа с клиентами не осознавшими потребность
- Три типа продаж:
- Транзакционные продажи
- Консультационные продажи
- Стратегические продажи

Блок 2 Собеседование и найм на работу

Каким должно быть объявление о вакансии менеджера по продажам

Какую зарплату писать в объявлении

Ошибки при составлении объявления

Первый разговор по телефону с кандидатом: какие вопросы задавать

Собеседование на личной встрече

Как выяснить "потенциал продавца"

Как узнать правду о его прошлом опыте за 4 вопроса.

Атмосфера в вашем офисе и её влияние на кандидата

Блок 3

Материальная мотивация продавцов

- Постоянная и переменная часть вознаграждения продавца, какими они должны быть

- Платить от оборота или от маржи?
- Сколько платить продавцам
- Схема акселератора
- Схема выплаты бонусов
- Понижение и повышение агентских процентов

#### Блок 4. Постановка годового плана продаж

Для чего необходимо планировать объём продаж  
 Факторы влияющие на величину плана продаж  
 План на год или по месяцам?  
 Изменяемые бизнес цели  
 Как преподнести план продаж продавцам  
 Как часто план продаж можно менять  
 При какой величине плана будет достигнут пре мотивации продавца  
 На какие сечения следует разбить головной план  
 Прогноз продаж как элемент контроля выполнения плана продаж  
 Система отчётов нового сотрудника

#### Блок 5. Структура отдела продаж

- Возможные варианты структуры отдела продаж
- Какие бывают роли и должности в отделах продаж крупных компаний
- Матричная организация отдела продаж
- Для чего необходимо разделять роли продавцов
- Конвейерный отдел продаж; разведчик, охотник, фермер
- Сервисная служба в отделе продаж

#### Блок 6. Оптимизация работы отдела продаж

- ключевые показатели работы отдела продаж и как они помогут в работе каждому из продавцов
- Жизненная стоимость каждого клиента
- Система предоставления скидок
- Ценовая линейка
- Товары маяки
- Техники увеличения суммы контракта

#### Блок 7. Аудит модели продаж

- как стать идеальной компанией "терминатором" рынка
- SWOT анализ Вашей компании
- Разработка уникального торгового предложения
- Внешний аудит - вопросы для постоянных клиентов, которые помогут вам улучшить работу компании
- Внутренний аудит - вопросы к вам, которые помогут составить план действий на ближайшее время.

#### Блок 8. Нематериальная мотивация продавцов и обучение

Методы и инструменты нематериальной мотивации продавцов  
 Как превратить работу продавцов в увлекательную игру  
 Мотивационная доска  
 Обучение людей в активном отделе продаж

- 1.4. Дата начала проведения онлайн-курса: «1» ноября 2017 г.
- 1.5. Дата окончания онлайн-курса: «27» декабря 2017 г.
- 1.6. Общая продолжительность: 8 недель (8 занятий).
- 1.7. Условия участия

До 22 сентября	20000
23 сентября- 29 сентября	22000
30 сентября- 6 октября	24000
7 октября- 13 октября	26000
14 октября- 20 октября	28000
21 октября- 31 октября	30000
С 1 ноября	33000

Цены в графике- уже с учетом скидки, прописанной на сайте <http://1online.pro/kolotilov/>