

Публичная оферта

Данный документ является официальным предложением (публичной офертой), Индивидуального предпринимателя Шаргородского Максима Михайловича (ОГРНИП 316169000050725, ИНН 165506620376), 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 акцептовавшим 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» - Индивидуальный предприниматель Шаргородский Максим Михайлович (ОГРНИП 316169000050725, ИНН 165506620376).

Фактический адрес: 420097, Российская Федерация, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Маршала Чуйкова д.58б, БЦ «Текор», оф. 305.

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/stopscript/>, <http://1online.pro/stopscript/agreement.pdf>, <http://1online.pro/stopscript/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 Игоря Рызова для отделов продаж «Стоп-скрипт. Как продавать много и без бумажки»».

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 выслано 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 10 февраля 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:

Урок 1. 4 компетенции успеха. Основные компетенции менеджера по продажам.

- Компетенции успешного менеджера по продажам. Карта индивидуального развития компетенций.
- Методы продаж. Транзакционный и консультационный методы продаж.
- Эффективный способ ведения продаж в условиях изменений.

Урок 2. Продажи без возражений. Выявление скрытых потребностей.

- Явные и скрытые потребности покупателя. Способы выявления.
- Методика повышения ценности для покупателя не прибегая к снижению стоимости.
- Пошаговый алгоритм выявления скрытых потребностей.
- Кому и когда продавать.
- Процесс принятия решений.
- Иерархии в организациях. Вертикальная и горизонтальная.
- Навигация по иерархии
- Процесс принятия решений
- Ключи к раскрытию процесса принятия решений
- Блокатор. Как находить блокатора. Как сделать его союзником.

Урок 3-4. Что нужно и что хочет покупатель. Первичное сопротивление.

- Первичное и вторичное сопротивление.
- Техники преодоления первичного сопротивления
- Недоверия

- Переноса
- Желания сохранить статус кво .
- Возражения. Природа возникновения возражений.
- Отказ и сомнения
- Отказ. Как работать с отказом
- Сомнения.
- Методы работы с возражениями.

Урок 5. Вторичное сопротивление причины и следствие
Причины и следствия первичного сопротивления

- Язык выгод. От характеристик к выгодам
- Выгоды – двигатель продажи
- Презентация на языке клиента
- Когда делать презентации.
- От доказывания к аргументации.
- Эффективные методы аргументации.

Как добиться внимания. Техники аргументации и контраргументации

Урок 6. Коммерческие письма и презентации;

- С чего нужно начать письмо, чтобы адресат нас услышал?
- Чем нужно закончить, чтобы он ответил нам: «да»?
- Какой стиль следует выбрать, как выстроить фразы, какие обороты использовать, а каких избежать?

Урок 7. Сложные переговоры в продажах. Торг уместен.

- Пошаговый алгоритм подготовки к переговорам
- Борьба за свою выгоду.
- Законы влияния в переговорах

Урок 8. Зоны роста и развития.

1.4. Дата начала проведения Мероприятия: «01» декабря 2017 г.

1.5. Дата окончания проведения Мероприятия: «27» декабря 2017 г.

1.6. Общая продолжительность: 8 недель (8 занятий).

1.7. Условия участия

Количество участников	Цена при оплате до 17 ноября	Цена при оплате до 1 декабря	Цена при оплате после 1 декабря	Выгода
1-2	13000	15000	17000	
3-5	11000	12000	13000	
6-10	10000	10500	11000	РОП в подарок
11-20	9000	9500	10000	РОП и старший Продавец в подарок

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