

## 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 «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.

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

Исполнитель и 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.

**«Сайт»** — интернет-сайты: <http://evo.ryzov.ru>, <http://evo.ryzov.ru/documents/offer.pdf>, [http://evo.ryzov.ru/documents/privacy\\_policy.pdf](http://evo.ryzov.ru/documents/privacy_policy.pdf), <http://evo.ryzov.ru/documents/agreement.pdf>, используемые Исполнителем для продвижения своих услуг, а также для донесения до всех заинтересованных лиц необходимой информации.

**«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 Заказчика. 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 принять и оплатить такие услуги.

- 1.2. Информация о Мероприятии: наименование, программа, время, условия проведения, условия участия в Мероприятии указываются в Приложении №1 к настоящему Договору-оферте.
- 1.3. Акцептируя оферту, Заказчик заверяет Исполнителя, что проходит обучение на Мероприятии, 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 стоимости услуг Исполнителя, которая будет считаться единственно возможным надлежащим акцептом данной оферты (п.3 ст.438 ГК РФ). Оплата 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 указана в Приложении №1 к нему и определяется на дату его акцепта. Оплата таких услуг НДС не облагается, Исполнитель не является плательщиком налога на добавленную стоимость (НДС) ввиду применения специального налогового режима.
- 2.3. Оплата услуг Исполнителя может быть произведена путем:
  - перечисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя согласно выставленному Исполнителем счета,
  - внесения в кассу Исполнителя наличных денежных средств,
  - использования любых платежных систем (в том числе размещенных в сети интернет),
  - выбора любого иного незапрещенного способа.
- 2.4. Оплата по счету, выставленного Исполнителем в адрес Заказчика, должна поступить на расчетный счет Исполнителя в сроки, уставленные в таком счете.

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

- 3.1. Настоящий договор-оферта считается заключенным с момента его акцепта Заказчиком способом, предусмотренным разделом 2 Договора-оферты, 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 Мероприятия в установленные сроки.
- 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 договора-оферты осуществляется путем направления логинов и паролей к личному кабинету участника по электронной почте, указанной Заказчиком.
- 4.4. Исполнитель вправе без предварительного согласования и предупреждения Заказчика привлекать третьих лиц для выполнения своих обязательств по настоящему Договору.
- 4.5. Заказчик обязуется принять все необходимые меры для принятия участия в Мероприятии.
- 4.6. 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 предоставления Заказчику логинов и паролей к личному кабинету участника в соответствии с п.4.3.
- 4.6.1. Неучастие Заказчика будет считаться невозможностью исполнения договора-оферты, 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 с момента предоставления Заказчику логинов и паролей к личному кабинету участника в соответствии с п.4.3 при условии 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 их обнаружения. В противном случае, стороны решили считать, что услуги приняты Заказчиком в полном объеме и без замечаний.

- 5.3. После проведения Мероприятия Исполнителем могут быть оформлены Акты оказанных услуг.
- 5.4. При получении Акта оказанных услуг Заказчик обязуется в течение 2-х дней подписать такие Акты и один экземпляр вернуть Исполнителю. В случае неполучения Исполнителем Акта, подписанного Заказчиком в сроки, установленные в настоящем пункте, такой Акт считается подписанным Заказчиком.

#### **6. Ответственность сторон**

- 6.1. Стороны несут ответственность за неисполнение и/или не надлежащее 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-оферты**

- 8.1. Заказчик имеет право в любое время до начала проведения Мероприятия отказаться от настоящего Договора-оферты, при этом:
  - 8.1.1. Если такой отказ заявлен более чем за 20 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 начала проведения Мероприятия отказаться от настоящего Договора, возвратив при этом Заказчику стоимость оплаченных им услуг.
- 8.3. С момента начала проведения Мероприятия Заказчик не имеет право отказаться от настоящего договора.

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

1. Информация о мероприятии:

1.1. Наименование Мероприятия: «онлайн-школа Игоря Рызова «Эволюция 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 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 прилагающиеся к ним материалы будут доступны для просмотра на протяжении всего курса. Доступ к видеоматериалам будет закрыт 3 ноября 2018г.

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.

Курс не подлежит продлению или переносу.

1.3. Программа Мероприятия:

<b>Ваши компетенции успеха</b>	<b>Вы работаете с организациями</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Что входит в компетенции успешного менеджера по продажам</li> <li>✓ Составляем карту индивидуального развития компетенций</li> <li>✓ Изучаем методы продаж</li> <li>✓ Выбираем эффективный способ ведения продаж в условиях изменений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Изучаем иерархию в организациях</li> <li>✓ Исследуем навигацию по иерархии</li> <li>✓ Раскрываем процесс принятия решений</li> <li>✓ Подбираем ключи к раскрытию процесса принятия решений</li> <li>✓ Узнаём, кто такой блокатор, как находить его и делать союзником</li> </ul>
<b>Работа с сопротивлением покупателя</b>	<b>Понимание желаний покупателя</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Отличаем первичное и вторичное сопротивления</li> <li>✓ Усваиваем техники преодоления первичного сопротивления, недоверия, переноса</li> <li>✓ Преодолеваем желание сохранить статус-кво</li> <li>✓ Узнаём всё о возражениях</li> <li>✓ Методы работы с возражениями, отказами и сомнениями</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Выявляем явные и скрытые потребности покупателя разными способами</li> <li>✓ Изучаем методики повышения ценности для покупателя, не прибегая к снижению стоимости</li> <li>✓ Осваиваем пошаговый алгоритм выявления скрытых потребностей</li> <li>✓ Выясняем, кому и когда продавать</li> <li>✓ Вникаем в процесс принятия решений</li> </ul>
<b>Дистанционное воздействие на покупателя</b>	<b>Сложные покупатели. Торг</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Узнаём, с чего нужно начать письмо, чтобы адресат нас услышал</li> <li>✓ Выясняем, чем нужно закончить, чтобы он ответил нам: «Да»</li> <li>✓ Вникаем, какой стиль следует выбрать, как выстроить фразы, какие обороты использовать, а каких избегать</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Изучаем пошаговый алгоритм подготовки к переговорам</li> <li>✓ Учимся вести борьбу за свою выгоду</li> <li>✓ Узнаём и применяем законы влияния в переговорах</li> </ul>
<b>Куда расти дальше</b>	<b>Всё – о выгодах вашего товара и услуг</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Узнаём перспективы нашего пути</li> <li>✓ Изучаем конкурентную среду</li> <li>✓ Анализируем свои сильные и слабые стороны</li> <li>✓ Строим стратегию долгосрочного развития</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Учим язык выгод. Идём от характеристик к выгодам</li> <li>✓ Готовим презентацию на языке клиента</li> <li>✓ Идём от доказывания к аргументации</li> <li>✓ Изучаем эффективные методы аргументации</li> <li>✓ Узнаём, как добиться внимания</li> <li>✓ Подбираем техники аргументации и контраргументации</li> </ul>

1.4. Дата начала проведения Мероприятия: «1» сентября 2018 г.

1.5. Дата окончания проведения Мероприятия: «27» октября 2018 г.

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

1.7. Условия участия (цена за 1 участника) :

Периоды роста цен	Основной	Продвинутый	Премиальный
До 3 августа	2900	5900	17900
4 августа-17 августа	3400	6400	18900
18 августа- 24 августа	3900	6900	19900
25 августа- 31 августа	4400	7400	20900
С 1 сентября	4900	7900	21900