

## 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 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»** - 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»** — 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://batyrev.clubnec.ru> , <http://batyrev.clubnec.ru/oferta.pdf> , <http://batyrev.clubnec.ru/agreement.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

- 1.1. В соответствии с условиями настоящего договора 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, место, время, условия проведения, условия участия в Мероприятии указываются в Приложении №1 к настоящему Договору.
- 1.3. Наименование Мероприятия, выбранного Заказчиком, отражается в соответствующем счете на оплату, выставленного Исполнителем.

## **2. Акцепт оферты**

- 2.1. Существенным условием заключения договора является полная единовременная оплата Заказчиком выставленного Исполнителем счета, которая будет 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 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 во времени**

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

## **4. Исполнение договора**

- 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 осуществляется путем, размещения такой информации на сайте Исполнителя в соответствии с п.1.2 настоящего Договора, а также формирования реестра участников Мероприятия и проведения соответствующей регистрации участников в день проведения Мероприятия.
- 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 посещения и/или 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 проведения Мероприятия.

## **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.4.4. Договора, такой Акт считается подписанным Заказчиком.

## **6. Ответственность сторон**

- 6.1. Стороны несут ответственность за неисполнение и/или ненадлежащее исполнение настоящего договора 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.

Приложение №1  
Информация о мероприятии к размещению на сайте

1. Информация о мероприятии:

1.1. Наименование Мероприятия: «Как продавать в России больше всех»

1.2. Суть Мероприятия: Выступление спикеров, приглашенных Организатором Мероприятия, перед аудиторией участников Мероприятия.

**1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПРОДАВЦА**

- Почему продавцом тяжело работать и что с этим делать?
- Формирование картины будущего, как единственно правильный вариант развития в профессии.

**2. ВЫСТРАИВАНИЕ «ОТНОШЕНЧЕСКОЙ» СТОРОНЫ ПРОДАЖИ**

- Заговор всех продавцов в России. С чего начинается непродaja.
- Подготовка себя. Просеивание рынка или профессиональный подход.
- Управление имиджем, как неотъемлемая сторона профессионала.
- Гремучая смесь русских покупателей: эмоциональная закрытость, ранимое эго, экспертная позиция, неумение слышать и желание быть героем.
- О чем можно разговаривать с Клиентом, и что категорически неприемлемо.
- На что больше всего похожи переговоры при продаже.
- Умение слушать и слышать, как отличительная черта профессиональных продавцов.
- Отличие коробейников от переговорщиков.
- Правильное позиционирование товаров и услуг. Технология проведения презентации.

**3. НАЧАЛО КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПРОДАВЦА**

- Откуда берутся возражения и почему это прекрасно.
- Волшебный трансформатор в голове продавца и его основная роль.
- Использование возражений для расслабления клиента. Техника айкидо.
- В какой момент можно воспользоваться нашими контраргументами.
- Как перейти к обсуждению денег: резюмирование и предложение.
- Непростой выбор в момент завершения сделки.
- Важность поддержки при расставании с деньгами.

**4. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ, ЧТОБЫ СДЕЛКА НЕ СОРВАЛАСЬ**

- Как управлять сроками оплаты с помощью уже существующих инструментов.
- Прививка от конкурентов и желания передумать.
- Рекомендация, как лучший способ расширения клиентской базы.
- Выстраивание мостиков для следующего шага.

1.3. Дата проведения Мероприятия: «23» мая 2017 г.

1.4. Продолжительность Мероприятия: с 10.00 до 18.00 часов.