

## 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://online.ryzov.ru/>, <http://online.ryzov.ru/documents/offer.pdf>, <http://online.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.

## **9. Особенности условия**

- 9.1. В случае если по результатам прохождения всего курса Заказчик остался им не доволен, то Исполнитель гарантирует Заказчику возврат денежных средств. При этом возврат денежных средств возможен только при полном прохождении всего курса, а не отдельных его занятий.
- 9.2. Под полным прохождением курса понимается, что:
- 9.2.1. Участник своевременно и полностью прошел все уроки курса.
- 9.2.2. Участник своевременно и качественно выполнил домашние задания.
- 9.2.3. Все выполненные задания были приняты тренером.
- 9.3. Заказчик вправе потребовать возврата денежных средств только в случае одновременного соблюдения всех условий, указанных в п.9.2, и не позднее 10-ти дней с момента окончания курса с предоставлением письменного и мотивированного заявления, в котором подробно должны быть раскрыты причины недовольства участника.
- 9.4. Возврат денежных средств осуществляется в течение 10-ти рабочих дней с момента получения мотивированного заявления и только при одновременном соблюдении всех условий, указанных в п.9.2.

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

1. Информация о мероприятии:

1.1. Наименование Мероприятия: «онлайн-практикум Игоря Рызова «Жесткие переговоры»».

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.

**Пакет «Основной»:** Начинаете обучение с началом потока 1 ноября. Нагрузка – один урок в неделю. В конце каждого занятия, участнику необходимо пройти тест и выполнить обязательное домашнее задание в личном кабинете и загрузить свои ответы. По факту проверки домашнего задания тьютором и положительной оценке, открывается доступ к следующему уроку, при этом все прошедшие видео-уроки и прилагающийся к ним материалы будут доступны для просмотра на протяжении всего курса. 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. Участник будет добавлен в чат с Игорем Рызовым и участниками курса.

**Пакет «Мастер переговоров»:** Начинаете обучение с началом потока 1 ноября. Нагрузка – один урок в неделю. В конце каждого занятия, участнику необходимо пройти тест и выполнить обязательное домашнее задание в личном кабинете и загрузить свои ответы. По факту проверки домашнего задания лично Игорем Рызовым и положительной оценке, открывается доступ к следующему уроку, при этом все прошедшие видео-уроки и прилагающийся к ним материалы будут доступны для просмотра на протяжении всего курса. 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. Участник будет добавлен в ВИП-чат с Игорем Рызовым и участниками курса. По окончании курса участники смогут разобрать домашние задания вместе с Игорем Рызовым.

**Пакет «Первый класс»:** Начинаете обучение с началом потока 1 ноября. Нагрузка – один урок в неделю. В конце каждого занятия, участнику необходимо пройти тест и выполнить обязательное домашнее задание в личном кабинете и загрузить свои ответы. По факту проверки домашнего задания лично Игорем Рызовым и положительной оценке, открывается доступ к следующему уроку, при этом все прошедшие видео-уроки и прилагающийся к ним материалы будут доступны для просмотра на протяжении всего курса. 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. Участник будет добавлен в ВИП-чат с Игорем Рызовым и участниками курса. По окончании курса участники смогут разобрать домашние задания вместе с Игорем Рызовым 3 раза. В течение 6-ти месяцев после окончания курса участнику доступна разовая личная часовая консультация по скайп с разбором личного кейса участника.

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

### 1.3. Программа Мероприятия:

БЛОК 1. Индивидуальный «почерк в переговорах».

ЦЕЛЬ: отработать навыки распознавания различных типов переговорщиков, определить свои зоны роста как переговорщика, научиться вести переговоры с различными типами контрпереговорщиков.

- Концепции переговоров;
- Различные методики ведения жестких переговоров;
- Типы переговорщиков;
- Индивидуальный «почерк» в переговорах. Методы корректировки;
- Особенности ведения жестких переговоров;
- Эмоциональные и рациональные переговоры.

БЛОК 2. Борьба за выгоду. Торг. Компромисс VS Уступка.

ЦЕЛЬ: Изучить и отработать различные стратегии ведения борьбы за выгоду (торга).

Научиться

отличать уступку от компромисса. Отработать техники, которые будут способствовать достижению своих интересов в условиях жесткого прессинга со стороны оппонента.

- Выгода в переговорах. Как получать выгоду, сохраняя отношения;
- Борьба за выгоду;
- Мужчины и женщины в борьбе за выгоду. Гендерные особенности;
- Компромисс и уступка;
- Из чего складывается бюджет переговоров;
- Правила и способы торга;
- 5 регуляторов жесткости за столом переговоров;
- 7 приемов борьбы.

БЛОК 3. Эмоциональные переговоры.

ЦЕЛЬ: Научиться вести переговоры с жестким переговорщиком, который постоянно давит и выводит своего оппонента из состояния эмоционального равновесия. Отработать техники работы

с жесткой критикой, агрессией и манипуляцией. Научиться контролировать свои эмоции и принимать взвешенные и оправданные решения. Контролировать свой гнев.

- Эмоции в переговорах. Эмоциональный баланс;
- Позитивные и негативные эмоции. Влияние эмоций на решения;
- Методы удержания эмоционального баланса;
- Как справиться со своими эмоциями;
- Варвары и манипуляторы. Цели и мотивы;
- Как справиться с эмоциональным прессингом. 4 способа уклонения от удара;
- Методы противодействия манипуляциям. 7 приемов противодействия манипулятору и варвару;
- Агрессия и гнев;
- Внешняя и внутренняя агрессия. Проявление;
- Провокация агрессии, как элемент давления;
- Провокаторы гнева. Агрессоры и их цели;
- Как справиться с внутренним гневом и не поддаться на агрессивные выпады.

БЛОК 4. Законы влияния в переговорах.

- Способы влияния на решения оппонента;
- 5 законов влияния и их применение в переговорах;
- Упражнение (отработка законов влияния в переговорах).

БЛОК 5. Построение дорожной карты переговоров.

- 7 вопросов, которые продвигают переговоры вперед;
- Оценка результатов переговоров;
- От сценария к дорожной карте.

- 1.4. Дата начала проведения Мероприятия: «01» ноября 2018 г.  
 1.5. Дата окончания проведения Мероприятия: «10» января 2018 г.  
 1.6. Общая продолжительность: 8 недель (8 занятий).  
 1.7. Условия участия (цена за 1 участника):

	<b>Пакет «Основной»</b>	<b>Пакет «Мастер переговоров»</b>	<b>Пакет «Первый класс» (10 мест)</b>
До 12 октября	28000	58000	120000
13 октября- 19 октября	30000	60000	120000
20 октября-31 октября	32000	62000	120000
С 1 ноября	34000	64000	120000