

Публичная оферта

Данный документ является официальным предложением (публичной офертой), Организации с ограниченной ответственностью «КУРСХЕЛП» (ОГРН 1144632014515, ИНН 4632198137) в лице Генерального директора ООО Галейченко Михаила Владимировича, 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» - Общество с ограниченной ответственностью «КУРСХЕЛП» (ОГРН 1144632014515, ИНН 4632198137) в лице Генерального директора ООО Галейченко Михаила Владимировича.

Фактический адрес: 305016, Курская обл., г. Курск, ул. Щепкина, 20 здание литер А, офис 1.

Адрес для почтовой корреспонденции: 305016, Курская обл., г. Курск, ул. Щепкина, 20 здание литер А, офис 1.

«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-сайт: <http://galeichenko.com/online/>, используемый 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, 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.

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. 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.

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 (online школа)

1. Информация о мероприятии:

1.1. Наименование Мероприятия: «Онлайн-практикум Михаила Галейченко «Автоматизация и сверхэффективность».

1.2. Суть Мероприятия:

Онлайн-практикум проходит в режиме видео-занятий.

Видео-уроки будут доступны в личном кабинете участника на сайте: <http://galeichenko.com/online/>.

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 по истечении восьми недель с момента оплаты.

В случае невыполнения или неодобрительной оценки 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

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕЛЯМИ

Типичные проблемы малого бизнеса от Камчатки до Восточной Европы. 5 шагов от постановки целей до реализации.

Стратегическое планирование с mind map.

Управление потокам задач по методологии управления проектами «Scrum». Домашнее задание.

УРОК 2

АВТОМАТИЗАЦИЯ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ.

Работаем с календарями.

Визуализация управленческой аналитики. О статистике, плане продаж, о ключевых показателях каждого сотрудника и компании в целом.

Автоматизация процесса обучения персонала.

Автоматизация и повторяющиеся процессы. Увеличиваем эффективность себя и менеджеров на каждый день.

Домашнее задание.

3 УРОК

УСКОРЯЕМ КОММУНИКАЦИИ.

О том, как навести порядок в файловом хаосе компании, чтобы получить быстрый доступ к любому документу компании из любой точки мира в любое время.

Корпоративная почта, мессенджеры, видеосовещания, корпоративные порталы. Домашнее задание.

4 УРОК

ВНЕДРЯЕМ IP-ТЕЛЕФОНИЮ НА РАЗ, ДВА, ТРИ.

Доступным языком мы разберём все возможности современной телефонии и поговорим о том, как её внедрить без существенных вложений.

Домашнее задание.

5 УРОК

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОДАЖ.

О европейских и американских подходах в работе с клиентами. Как с помощью CRM сделать продажи системными и увеличить свои показатели более чем на 30%.

Методология работы CRM систем. РАБОТА С БАЗАМИ ДАННЫХ.

Как разделить базу данных таким образом, чтобы взаимодействовать с каждым потенциальным клиентом с максимально высокой отдачей.

Домашнее задание.

6 УРОК

СВЕРХЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ.

Вы узнаете о сервисах сбора статистики и о том, как автоматизировать процесс взращивания потребностей потенциальных клиентов с помощью inbound инструментов. Блог, вебинары, емейл рассылки, умные презентации, ретаргетинг.

Домашнее задание.

7 УРОК

ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ.

О самых актуальных способах привлекать новые заявки через интернет. Разбор показателя «Емкость рынка».

Расчет себестоимости привлечения клиентов из каждого канала продаж и ценности клиента. МАТЕМАТИКА КАНАЛОВ ПРОДАЖ.

Отслеживание источников заявок в online. UTM Отслеживание источников заявок в offline. Коллтрекинг.

НАСТРАИВАЕМ ПРОЦЕСС НЕПРЕРЫВНОГО УЛУЧШЕНИЯ.

О том, как автоматизировать сбор feedback, и как расчёт NPS может навсегда изменить любую компанию.

Домашнее задание.

8 УРОК

УСИЛИВАЕМ БЕЗОПАСНОСТЬ.

Вы узнаете о типичных ошибках подавляющего большинства руководителей в работе с защитой информации и о том, как их избежать.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.

Правила сверхэффективного управления финансами. Магия сложного процента. ДЕЛАЕМ ВЫВОДЫ.

О конкуренции и об инновациях.

Дата начала проведения онлайн-курса - с момента оплаты.

Общая продолжительность: 8 недель (8 занятий).