

**Публичная оферта от 3 июля 2019 года  
на заключение договора об оказании индивидуальных услуг по увеличению продаж**

**Индивидуальный предприниматель Костенков Сергей Павлович**, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя 24.07.2018 года Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 11 по Удмуртской Республике за основным государственным регистрационным номером записи в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (ОГРНИП) 318183200058426, именуемый в дальнейшем Исполнитель, публикует на страницах домена <https://boilerroom408.ru/> настоящую оферту, размещенную по адресу в сети интернет: <http://bolernaya.ru/assets/ofertaip.pdf>, являющуюся публичной офертой на заключение договора об оказании индивидуальных услуг по увеличению продаж при осуществлении предпринимательской деятельности физическими или юридическими лицами и содержащую все его существенные условия.

**1. Общие положения**

**1.1.** В соответствии с пунктом 2 статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) данный документ является публичной офертой.

Согласно пункту 3 статьи 438 ГК РФ, совершение лицом, получившим оферту, действий по выполнению указанных в ней условий договора, в том числе оплата услуг, считается акцептом.

Согласно пункту 3 статьи 434 ГК РФ, письменная форма договора считается соблюденной, если письменное предложение заключить договор принято в порядке п.3 ст.438 ГК РФ.

**1.2.** В настоящей оферте нижеприведенные термины имеют следующее толкование:

- Оферта – публичное предложение Исполнителя, адресованное любому физическому лицу или юридическому лицу, или индивидуальному предпринимателю заключить с ним Договор на оказание услуг на условиях, содержащихся в настоящей оферте, включая все ее приложения;

- Акцепт – полное и безоговорочное принятие Заказчиком условий настоящей оферты, путем оплаты услуг Исполнителя;

- Договор на оказание индивидуальных услуг по увеличению продаж (далее - Договор) – простая письменная форма договора, заключенного на условиях настоящей оферты при условии совершения Заказчиком ее акцепта;

- Заказчик – физическое лицо или юридическое лицо, или индивидуальный предприниматель, заключивший с Исполнителем Договор на условиях настоящей оферты;

- Предмет договора - индивидуальные услуги по разработке и внедрению практических инструментов для увеличения продаж (далее – Практикум) – комплекс услуг, включающий в себя:

- подготовку программы Практикума;
- разработку календарного плана проведения Практикума;
- проведение Практикума (в том числе тренинги, экспертные встречи);

- полное организационное сопровождение Практикума;
- консультационное сопровождение заказчика после окончания Практикума.

Более полная расшифровка Практикума с этапами и со сроками приведена в Приложении №1 – Программа оказания услуг.

**1.3.** В связи с вышеизложенным, внимательно ознакомьтесь с текстом настоящей публичной оферты и, если вы не согласны с каким-либо условием оферты Исполнитель предлагает вам отказаться от каких-либо действий, необходимых для акцепта оферты (отказаться от использования услуг).

## **2. Порядок получения Исполнителем акцепта Заказчиком условий оферты, начало и окончание оказания услуг**

**2.1.** После ознакомления с условиями настоящей оферты и со всеми Приложениями к ней Заказчик оформляет Заявку на участие в Практикуме, являющуюся неотъемлемой частью Договора. Форма заявки размещена в сети интернет на страницах доменов <https://boilerroom408.ru/> и <http://boilersales.ru/>. Заполненная Заявка на участие в Практикуме прикрепляется Заказчиком к документам, находящимся на платформе дистанционного обучения <https://academy.boilerroompro.ru> или иной системе.

Для оформления Заявки на участие в Практикуме Заказчик обязан предоставить Исполнителю достоверные данные, в том числе: Фамилию, Имя, Отчество/Наименование; контактный e-mail; контактный номер телефона для связи. Если Заказчик является физическим лицом, то он предоставляет свои данные, если индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом, то данные сотрудника, которому будут оказываться услуги.

*Для получения консультационной поддержки относительно предоставляемых услуг, порядка и правил оформления заявки Заказчик может обратиться по телефону +7 (977) 978-1379, или электронной почте, указанной в реквизитах Исполнителя ([info@boilerroom408.ru](mailto:info@boilerroom408.ru)) с 10.00 до 19.00 по рабочим дням.*

**2.2.** На основании заполненной Заявки Исполнитель выставляет Заказчику счет на оплату Практикума, со ссылкой на выбранный Заказчиком тариф и Заявку на участие в Практикуме (срок действия счета указывается на счете).

**2.3.** В исключительных случаях Заказчик имеет право оплатить услуги Исполнителя самостоятельно, без выставления счета, основываясь на тарифах, указанных в Приложении №1 к настоящей оферте и с обязательной ссылкой на выбранный тариф.

При оплате услуг Исполнителя без выставления счета Заказчик обязуется в день обращения к Исполнителю за участием в Практикуме заполнить Заявку на участие в Практикуме.

**2.4.** Заказчик производит 100 (сто)% предоплату Практикума (оплату счета или выбранного тарифа) или в меньшем размере в случаях возможных скидок от Исполнителя, что является акцептом оферты Исполнителя.

**2.5.** После осуществления Заказчиком предоплаты, согласно п.2.4. настоящей оферты и зачисления денежных средств на счет Исполнителя, Договор считается заключенным.

**2.6.** Заказчик обязан обратиться за участием в Практикуме к Исполнителю, путем подключения к личному кабинету, доступ к которому отправляется Заказчику Исполнителем в течение 2 (двух) дней с даты получения от Заказчика оплаты и Заявки на участие в Практикуме, в течение 3 (трех) дней с даты осуществления оплаты, согласно п.2.4. настоящей оферты.

**2.7.** Датой начала Практикума Стороны считают дату обращения Заказчика за участием в Практикуме, согласно п.2.6. настоящей оферты.

**2.8.** В том случае если Заказчик (посредством запроса у сотрудников Исполнителя по электронной почте, факсимильной или телефонной связи, а также любых средств передачи данных с одного носителя на другой) до начала Практикума получает материалы курсов, в том числе, но не ограничиваясь: видеозаписи, шаблоны, методические материалы и др., то для Заказчика первым днем Практикума считается момент получения вышеуказанных материалов.

**2.9.** Так же заказчик имеет право оплатить услуги с помощью заемных средств в соответствии с условиями банков-партнеров при использовании заемных денежных средств. В этом случае Заказчик заключает с банком-партнером соответствующий договор, где обязательно требуется указать условное обозначение выбранного тарифа, указанные в Приложении 1 настоящего договора в разделе Условия Практикума.

### **3. Права и обязанности Исполнителя**

**3.1.** Исполнитель обязан:

**3.1.1.** Предоставить Заказчику необходимую информацию для оформления Заявки на участие в Практикуме, счет на оплату Практикума.

**3.1.2.** Уведомлять Заказчика о дате, времени проведения Практикума посредством электронных сообщений на электронный адрес Исполнителя, также посредством телефонной связи. Данные для уведомления Исполнитель использует те, которые были указаны при заполнении Заявки на участие в Практикуме;

**3.1.3.** Оказать услуги Заказчику, согласно условиям настоящей оферты;

**3.1.4.** Осуществлять консультационную поддержку Заказчика относительно внедрения им всех рекомендованных Исполнителем в ходе Практикума инструментов и моделей роста продаж силами экспертов Исполнителя, согласно выбранного тарифа в соответствии с Приложением 1 настоящей оферты, в течение периода проведения Практикума.

**3.1.5.** Вернуть 100 (сто)% от суммы, оплаченной Заказчиком в случае, если в течение 3 (трех) месяцев после внедрения Заказчиком всех рекомендованных Исполнителем и согласованных с Заказчиком в ходе практикума инструментов и моделей рост продаж (или других промежуточных параметров эффективности в случае длины

сделки более трех месяцев или если тренинг нацелен на рост других показателей) не составил от 30% до 45% от среднего оборота в месяц согласно выбранному тарифу в соответствии с Приложением 1 к настоящему договору. Для расчета такого среднего оборота в месяц берется суммарный оборот Заказчика за предшествующие месяцу начала Практикума три месяца и делится на 3 (три).

**3.2.** Исполнитель имеет право:

**3.2.1.** Разрабатывать программу Практикума, определять количество и состав спикеров и экспертов, задействованных в проведении Практикума, определять время проведения тренингов и практических встреч Практикума;

**3.2.2.** Фиксировать процесс оказания услуг, в том числе рекомендации, задания, выполнение Заказчиком заданий с помощью платформы дистанционного обучения <https://academy.boilerroompro.ru> или иной системы. Так же Исполнитель считает, что Заказчик согласовал задание к исполнению, если от Заказчика не поступил мотивированный отказ от выполнения задания в течение 24 часов после получения этого задания с помощью платформы дистанционного обучения <https://academy.boilerroompro.ru> или иной системы;

**3.2.3.** Привлекать третьих лиц без согласования с Заказчиком для оказания услуг, согласно условиям настоящей оферты, оставаясь при этом ответственным перед Заказчиком за действия этих третьих лиц как за свои собственные;

**3.2.4.** Использовать изображение Заказчика в своем Портфолио, на что Заказчик настоящим дает свое согласие;

**3.2.5.** Выехать на территорию Заказчика, если условиями тарифа предполагается такой выезд. Оплата выезда на территорию Заказчика оплачивается Заказчиком отдельно и в общую стоимость Практикума не входит. Заказчик полностью берет на себя командировочные расходы в т.ч. такие как:

- перелет до места проведения мероприятия
- трансфер от и до аэропорта
- проживание в гостинице

## **4. Права и обязанности Заказчика**

**4.1.** Заказчик обязан:

**4.1.1.** Заполнить заявку на участие в Практикуме, пример которой находится в Приложении 2 к настоящему договору. При заполнении Заявки на участие в Практикуме указывать достоверные данные;

**4.1.2.** Оплатить Практикум на условиях настоящей оферты по стоимости, действующего тарифа на момент оплаты, согласно Приложения №1 или согласно выставленного Исполнителем счета;

**4.1.3.** Предоставлять по мере необходимости Исполнителю достоверную информацию о себе и своем бизнесе, необходимую для качественного оказания услуг, исключением являются данные, которые признаны обеими сторонами как необязательные для предоставления Исполнителю;

- 4.1.4.** Обеспечить своевременную явку на каждый из этапов Практикума;
- 4.1.5.** Своевременно выполнять принятые на себя обязательства, а также рекомендации и/или задания Исполнителя по прохождению соответствующего этапа Практикума и подготовки к следующему этапу;
- 4.1.6.** Самостоятельно записываться на еженедельные онлайн встречи с экспертом Исполнителя согласно инструкциям Исполнителя, описанным в платформе дистанционного обучения <https://academy.boilerroompro.ru> или иной системы не позднее следующей недели после предыдущей онлайн встречи.
- 4.1.7.** Незамедлительно уведомить Исполнителя об изменении своих контактных данных в письменной форме посредством контактного e-mail Исполнителя;
- 4.1.8.** При нарушении пунктов настоящей статьи 4. Исполнитель не несет ответственности за качество предоставления услуги.
- 4.2.** Заказчик имеет право:
- 4.2.1.** Требовать от Исполнителя соблюдение условий Договора;
- 4.2.2.** Единожды перенести участие в Практикуме на другую ближайшую дату проведения идентичного Практикума (далее – «перенос»), предупредив об этом Исполнителя не позднее, чем за 5 (пять) календарных дней до даты начала проведения Практикума, участие в котором переносится, при этом Практикум считается начатым и к отношениям Заказчика и Исполнителя применяются пункты ст. 5 настоящей оферты.
- 4.2.3.** Передать права на участие в Практикуме третьему лицу (в том числе иному сотруднику, по сравнению с тем, кто указан в Заявке на участие в Практикуме), уведомив об этом Исполнителя в письменной форме (изменив Заявку на участие в Практикуме), не менее чем за 2 (два) рабочих дня до даты начала Практикума. В случае передачи прав на участие в Практикуме на нового Заказчика (или сотрудника) распространяются все условия Договора.
- 4.2.4.** По согласованию с Исполнителем Заказчик имеет право заменить выезд эксперта Исполнителя в соответствии с п.3.2.5. на дополнительные часы встреч с экспертом Исполнителя.

## **5. Ответственность сторон, порядок расторжения Договора**

- 5.1.** В случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств по Договору, Стороны несут ответственность в соответствии с законодательством РФ с учетом условий настоящей оферты.
- 5.2.** Отказ Заказчика от исполнения договора в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин возможен путем направления электронной скан версии подписанного отказа на электронную почту, указанную в реквизитах Исполнителя ([info@boilerroom408.ru](mailto:info@boilerroom408.ru)), кроме того Исполнитель считает, что Заказчик в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин отказался от Договора в том случае, если Заказчик не явился на очередной этап Практикума и не уведомил о переносе своего участия, согласно п. 4.2.2. настоящей оферты в течение 2 (двух) календарных дней с даты начала очередного этапа Практикума.

В случае отказа от Договора в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин, претензии по оказанным услугам (если таковые имеются) от Заказчика не принимаются.

**5.3.** Заказчик имеет право отказаться от исполнения Договора (участия в Практикуме) в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин, с соблюдением следующих сроков:

- не позднее, чем за 3 (три) календарных дней до даты начала Практикума, в этом случае Исполнитель расторгает Договор на основании отказа от Договора Заказчика и возвращает денежные средства в размере 100 (сто)% от суммы, оплаченной Заказчиком;
- не позднее, чем за 2 (два) календарных дня до даты начала Практикума, в этом случае Исполнитель расторгает Договор на основании отказа от Договора Заказчика и возвращает денежные средства в размере 70 (семьдесят)% от суммы, оплаченной Заказчиком, а оставшиеся 30 (Тридцать)% остаются у Исполнителя в качестве возмещения убытков за немотивированный отказ Заказчика от исполнения Договора с несоблюдением сроков для такого отказа;
- не позднее, чем за 1 (один) календарный день до даты начала Практикума, в этом случае Исполнитель расторгает Договор на основании отказа от Договора Заказчика и возвращает денежные средства в размере 30 (тридцать)% от суммы, оплаченной Заказчиком, а оставшиеся 70 (Семьдесят)% остаются у Исполнителя в качестве возмещения убытков за немотивированный отказ Заказчика от исполнения Договора с несоблюдением сроков для такого отказа;
- позднее чем за 1 (один) календарный день до даты начала Практикума или во время прохождения Практикума, в этом случае Исполнитель расторгает Договор на основании отказа от Договора Заказчика и не возвращает денежные средства, оплаченные Заказчиком, а 100 (Сто)%, от суммы, оплаченной Заказчиком, остаются у Исполнителя в качестве возмещения убытков за немотивированный отказ Заказчика от исполнения Договора с несоблюдением сроков для такого отказа и за передачу материалов Заказчику по Практикуму.

Заказчик настоящим подтверждает, что согласен с суммами убытков, обозначенных в настоящем пункте и подлежащим возмещению Заказчиком Исполнителю, в случае отказа Заказчика от договора в одностороннем внесудебном порядке без объяснения причин.

**5.4.** Отказ Заказчика от исполнения договора в одностороннем внесудебном порядке с мотивировкой такого отказа возможен путем направления электронной скан версии подписанного отказа на электронную почту, указанную в реквизитах Исполнителя ([info@boilerroom408.ru](mailto:info@boilerroom408.ru)), Исполнитель рассматривает такой отказ от Договора в течение 5 (пяти) рабочих дней и направляет Заказчику электронную версию ответа на электронную почту, указанную в Заявке на Практикум.

**5.5.** Исполнитель не несет ответственности за некачественность оказания услуги (прохождения Практикума) и в том числе такие причины не могут быть указаны в возражениях на Акт, согласно п.7.6. настоящей оферты или положены в мотивировку отказа от Договора Заказчиком в одностороннем порядке, в следующих случаях:

- если ненадлежащее оказание услуг (прохождения Практикума) явилось следствием недостоверности, недостаточности или несвоевременности предоставленных Заказчиком сведений, в том числе при оформлении Заявки на участие в Практикуме, а также вследствие других нарушений условий Договора со стороны Заказчика;

- если Заказчик два раз и более не исполнил обязательства, согласно п.4.1. настоящей оферты, так как данные действия Заказчика мешают Исполнителю выполнять свои обязательства;

- если ненадлежащее оказание услуг (прохождения Практикума) явилось следствием несоответствия предоставленной услуги ожиданиям Заказчика и/или отрицательная субъективная оценка Заказчика;

- если ненадлежащее оказание услуг (прохождения Практикума) явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения Договора, в результате событий чрезвычайного характера, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами (форс-мажор).

**5.6.** Совокупная ответственность Исполнителя по Договору, по любому иску или претензии в отношении Договора или его исполнения ограничивается суммой платежа, уплаченного Исполнителю Заказчиком по Договору за вычетом процентов комиссии за перевод или процентов по кредитному договору в случае предоставления заемных денежных средств, взимаемых банками партнерами. При этом может быть взыскан только реальный ущерб, а не упущенная выгода.

## **6. Особые условия**

**6.1.** Все информационные материалы, предоставляемые Исполнителем Заказчику в процессе проведения Практикума, а также результаты фото и видеосъемки, полученные Исполнителем во время проведения Практикума, являются результатом интеллектуальной деятельности, исключительное авторское право, в том числе смежные с авторскими правами, на которые принадлежат Исполнителю.

**6.2.** Использование результатов интеллектуальной деятельности не в своей предпринимательской деятельности (не связанной с продажей указанных выше материалов и результатов третьим лицам) Заказчика не допускается без письменного согласия Исполнителя и является нарушением исключительного права Исполнителя, что влечет за собой гражданскую, административную и иную ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

**6.3.** Стороны договорились о том, что объектом оказания услуг по данному договору является исключительно система сбыта Заказчика и смежные с ней системы. Заказчик гарантирует, что не занимается противозаконной деятельностью, не распространяет запрещенные товары и\или услуги и никак не нарушает действующее законодательство РФ.

## **7. Заключительные положения**

**7.1.** Заключая Договор, Заказчик дает согласие на использование информации о себе, своих взаимоотношениях с Исполнителем, своих анкетных данных, данных о своем бизнесе и доходе, переданных Исполнителю в рамках исполнения

настоящего Договора, публикацию материалов о факте получения услуг у Исполнителя средствами массовой информации – телевидением, радио, в интернете, печатных изданиях, социальных сетях, а также публикацию указанных материалов на официальном сайте и в социальных ресурсах Исполнителя. Данный пункт не распространяется на данные, являющиеся коммерческой тайной Заказчика

**7.2.** Акцептуя условия Оферты, Заказчик дает согласие в соответствии с действующим законодательством на обработку Исполнителем предоставленной им информации и (или) его персональных данных (далее - Обработка ПД). Обработка ПД совершается с использованием средств автоматизации, и без использования средств автоматизации, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу, предоставление, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение данных с целью выполнения Исполнителем своих обязательств принятых по условиям настоящего Договора, иных обязательств, предусмотренных Договором, а также с целью выполнения требований нормативных актов по противодействию легализации денежных средств, полученных преступным путем. Заказчик также дает свое согласие на обработку и использование Исполнителем предоставленной им информации и (или) его персональных данных с целью осуществления по указанному Заказчиком контактному телефону и (или) контактному электронному адресу информационной рассылки (о мероприятиях Исполнителя) бессрочно до получения Исполнителем письменного и (или) уведомления по электронной почте об отказе от получения рассылок. Заказчик также дает свое согласие на передачу, в целях осуществления действий, предусмотренных настоящим пунктом, Исполнителем предоставленной им информации и (или) его персональных данных третьим лицам при наличии надлежаще заключенного между Исполнителем и такими третьими лицами договора.

**7.3.** Во всем остальном, что не предусмотрено Договором, Стороны будут руководствоваться действующим законодательством Российской Федерации.

**7.4.** Все споры и разногласия, возникшие в связи с исполнением настоящего Договора, решаются Сторонами путем переговоров. В случае не достижения согласия между Сторонами все споры рассматриваются в судебном порядке, в соответствии с законодательством РФ.

**7.5.** По итогам оказания услуг (окончания Практикума) Исполнитель направляет Заказчику электронную версию Акта сдачи-приемки оказанных услуг (далее – Акт), в течение 3 (трех) рабочих дней со дня окончания предоставления услуг по Договору. Заказчик обязуется в течение 3 (трех) рабочих дней со дня получения Акта подписать его, направив электронную скан-версию подписанного экземпляра Акта Исполнителю, либо предоставить Исполнителю письменный мотивированный отказ от подписания Акта (возражения по Акту).

Услуги считаются оказанными надлежащим образом и принятыми Заказчиком в объеме, указанном в Акте, если в течение 7 (семи) календарных дней с даты направления Исполнителем Заказчику Акта Исполнитель не получил от Заказчика мотивированных возражений по Акту на электронную почту, указанную в реквизитах Исполнителя ([info@boilerroom408.ru](mailto:info@boilerroom408.ru)).



В случае принятия Исполнителем возражений по акту, Заказчик и Исполнитель составляют двухсторонний акт с перечнем необходимых доработок и сроков их выполнения, исключительно в случае невозможности осуществления Исполнителем доработок по Практикуму Заказчик имеет право не подписывать Акт сдачи – приемки оказанных услуг и потребовать возврата уплаченной суммы.

Полным и безоговорочным акцептом настоящей оферты является осуществление Заказчиком оплаты Практикума. После акцепта настоящего договора все предыдущие письменные и устные соглашения, переписка, переговоры между сторонами, относящиеся к данному договору, теряют силу, если они противоречат настоящему договору.

Акцептуя настоящую оферту, Заказчик соглашается, что условия настоящей оферты не ущемляют и не нарушают его законные права и интересы, понятны ему и он их принимает.

**РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ:**

ИП КОСТЕНКОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ

Номер счёта 40802810102590001095

Валюта RUR

ИНН 182908231240

Банк АО "АЛЬФА-БАНК"

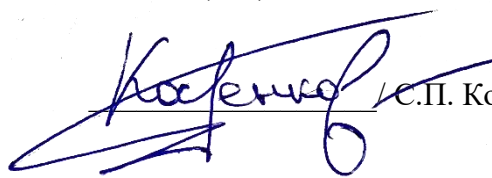
БИК 044525593

Кор. счёт 30101810200000000593

Почтовый адрес ул Парковая, д.27, кв./оф.8 Удмуртия г.Глазов

Эл. почта: info@boilerroom408.ru

К.т.: +7 (977) 978-1379

 /С.П. Костенков/

**Приложение №1** к Публичной оферте на заключение Договора об оказании индивидуальных услуг по увеличению продаж

**Условия Практикума**

Тариф	Общий срок проведения	1 ЭТАП Подготовка	2 ЭТАП Обучение сотрудников Заказчика	3 ЭТАП Выезд на территорию заказчика для настройки продаж	4 ЭТАП Сопровождение Заказчика	CRM	Гарантия роста продаж	Помощь в подборе линейных сотрудников для отдела продаж Заказчика	Стоимость, руб.	Условное обозначение практикума в соответствии с условиями банков-партнеров при использовании заемных денежных средств
Управление	1,5 месяца	3 недели online	нет	2 недели online без выезда	нет	Индивидуальное тех. задание	нет	нет	129000	ТУПРАЛЕНЕЦ
Эксперт	1,5 месяца	3 недели online	Видео курс для Обучение продавцов	3 недели online без выезда	<b>1 неделя</b>	Внедрение/настройка	нет	да	199 000	ТЭКСПЕРТ
ВИП	2 месяца	4 недели online	Видео курс для Обучение продавцов	3 недели online без выезда	<b>3 недели</b>	Внедрение/настройка	30%	да	279 000	ТВИП
Премиум	2 месяца	6 недель online	Онлайн тренинг для обучения продавцов Заказчика	1 день выезд на территорию заказчика.	<b>4 недели</b>	Внедрение/настройка	45%	да	350 000	ТПРЕМИУМ
Премиум ПРО	3 месяца	6 недель online	Живое обучение на территории заказчика продавцов	2 дня выезд на территорию заказчика.	<b>6 недель</b>	Внедрение/настройка	60%	Да+РОП	499 000	ТПРЕМИУМ ПРО

## Программа оказания услуг

### 1 ЭТАП. Подготовка. Удаленная работа с Заказчиком

Для всех тарифов согласно «Условия практикума».

Исполнитель проводит с Заказчиком или его представителем онлайн встречи для проработки инструментов по созданию/развитию отдела продаж, используя предоставленный Заказчиком доступ к обучающим материалам, содержащим следующие темы:

<b>Программа Практикума</b>			
<p><b>Стратегия работы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SMART</li> <li>• Конкурентная разведка</li> <li>• SWOT</li> <li>• Конкурентные преимущества</li> <li>• Уникальное торговое предложение</li> <li>• NPS</li> <li>• 4U</li> </ul>	<p><b>Подбор сотрудников:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Профиль должности</li> <li>• Сколько нужно кандидатов</li> <li>• Источники поиска кандидатов</li> <li>• Скрипт телефонного интервью</li> <li>• Алгоритм собеседования</li> <li>• Создание чек-листа для оценки личностных качеств</li> <li>• Проективные вопросы</li> <li>• Создание чек-листа для оценки деловой игры</li> </ul>	<p><b>Модель продаж:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Виды продаж</li> </ul> <p>Создаем сценарий разговора, который состоит из:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Преодоление секретаря (для B2B)</li> <li>• Начало разговора с клиентом - Как зацепить клиента</li> <li>• Выяснение потребностей</li> <li>• Вовлечение</li> <li>• Презентация (3 метода)</li> <li>• Объявление цены</li> <li>• Работа с возражениями</li> <li>• Завершение сделки (дожим)</li> </ul>	<p><b>Обучение и адаптация сотрудников:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Медиа-план системы обучения сотрудников на испытательном сроке</li> <li>• Книга по продажам</li> <li>• Создание листа качества для оценки переговоров</li> <li>• Создание системы поддержки знаний сотрудников</li> </ul>
<p><b>Система контроля, отчетности и совещаний:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Введение нормативов</li> <li>• Создание отчетности по нормативам</li> <li>• Создание отчета «РОП-собственник»</li> <li>• Создание отчета «Клиенты в работе»</li> <li>• Утренняя летучка</li> <li>• Дневной предчек</li> <li>• Вечерний прием отчетов</li> <li>• Система совещаний</li> <li>• Воронка продаж</li> </ul>	<p><b>Финансовая мотивация сотрудников:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Идеальная схема финансовой мотивации</li> <li>• Внедрение KPI (ключевые показатели эффективности)</li> <li>• Внедрение сложного процента</li> <li>• Правило высокой отсечки</li> <li>• Определение сетки планов для менеджеров в зависимости от функциональных обязанностей</li> <li>• Особенности мотивации разных категорий менеджеров</li> </ul>	<p><b>Нефинансовая мотивация сотрудников:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка карьерного плана</li> <li>• Типы менеджеров</li> <li>• Доска успехов</li> <li>• Внедрение показателя КАЧЕСТВО бизнеса</li> </ul>	<p><b>Автоматизация:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Что такое внедренная CRM</li> <li>• Техническое задание для внедрения CRM</li> <li>• Digital-воронка для системы продаж</li> <li>• Обязательность заполнения полей сделки</li> <li>• Пользователи, роли и права доступа</li> <li>• Сервисы и интеграции</li> <li>• Шаблоны писем для клиентов</li> <li>• Импорт базы клиентов</li> <li>• Роботы и автоматизированные</li> </ul>

• Внедрение прослушки и оценки переговоров по листу качества			процессы
--	--	--	----------

**Итог данного этапа:** полная систематизация бизнес-процессов в отделе продаж

### Подготовка необходимых шаблонов документов

Для всех тарифов согласно «Условия практикума»

Во время исполнения услуги, описанной в разделе «1 этап» настоящего приложения, Исполнитель по заданию заказчика разрабатывает необходимые шаблоны документов исходя из текущей ситуации Заказчика, выбранного тарифа и уровня развития его бизнеса.

Количество шаблонов и их темы не могут выходить за пределы списка возможных шаблонов, исчерпывающий список которых ниже:

- |   |  |   |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Формирование цели</li> <li>• Карта рабочего дня 2 вариант</li> <li>• Таблица исследования конкурентов</li> <li>• Профиль должности МП</li> <li>• ABC анализ</li> <li>• Профиль должности РОПа</li> <li>• ABC-XYZ анализ</li> <li>• Список личностных качеств</li> <li>• Портрет ЦА для B2C</li> <li>• Чек-лист оценки личностных качеств менеджера по продажам</li> <li>• Портрет ЦА для B2B</li> <li>• Чек-лист оценки личностных качеств РОП</li> <li>• SWOT анализ</li> <li>• Сценарий телефонного интервью</li> <li>• Каналы привлечения</li> <li>• Лист оценки деловой игры</li> <li>• Каналы продаж</li> <li>• Лист оценки на групповом собеседовании 1 вариант</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Конкурентные преимущества и УТП</li> <li>• Лист оценки на групповом собеседовании 2 вариант</li> <li>• Декомпозиция</li> <li>• Вопросы на этапе адаптация</li> <li>• Анкета кандидата</li> <li>• Сценарий обхода секретаря</li> <li>• Воронка подбора</li> <li>• Сценарий начало разговора с ЛПР</li> <li>• Источники получения кандидатов</li> <li>• Ответы на отговорки клиентов</li> <li>• Карта рабочего дня 1 вариант</li> <li>• Тест по продукту</li> <li>• Сценарий начала разговора в B2C продажах</li> <li>• Тест по B2B продажам</li> <li>• Список вопросов на этапе выяснение потребностей</li> <li>• Тест по B2C продажам</li> <li>• Методы вовлечения</li> <li>• Тест по продажам розница</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 схемы презентации продукта</li> <li>• Схема финансовой мотивации МП</li> <li>• Ответы на возражения клиентов</li> <li>• Карьерный план</li> <li>• Методы дожима</li> <li>• Примеры конкурсов для отдела продаж</li> <li>• Схема проведения встречи</li> <li>• Типовой отчет «Доска успехов»</li> <li>• Начало разговора при входящем звонке</li> <li>• Примеры нормативов</li> <li>• Правила работы с покупателями в рознице</li> <li>• Отчет по нормативам</li> <li>• Лист качества</li> <li>• Отчет «Клиенты в работе»</li> <li>• Распорядок рабочего дня</li> <li>• Отчет РОП-собственник</li> <li>• Регламент вечернего приема отчетов</li> <li>• Отчет по воронке продаж</li> </ul> |
|---|--|---|

- Инструкция по CRM для МП
- Отчет по индексу потребительской лояльности

- Инструкция по CRM для РОП
- Регламент утренней летучки
- Техническое задание по CRM

- Регламент дневного предчека

**Итог данного этапа:** подготовка всей необходимой документации для эффективного управления системой продаж Заказчика

## 2 ЭТАП. Обучение сотрудников Заказчика

**Только для тарифов «Премиум» и «Премиум ПРО»** согласно «Условия практикума»

Эксперт Исполнителя проводит на территории Заказчика или с помощью средств удаленной коммуникации через сеть Интернет обучающее мероприятие для линейных сотрудников отдела продаж по следующим темам:

• Цикл продаж	• Презентация 1 метод
• Как узнать имя ЛПП с помощью сервисов	• Презентация 2 метод
• Как узнать имя ЛПП у секретаря	• 10 правил объявления цены
• Ошибки менеджера при общении с секретарем	• Идеальная схема работы с возражениями
• 10 методов преодоления секретаря часть 1	• Работа с возражением Я ПОДУМАЮ
• 10 методов преодоления секретаря часть 2	• Работа с возражением ДОРОГО
• Начало разговора с ЛПП	• Работа с возражением НЕТ ДЕНЕГ
• Работа с отговорками «Мне не надо», «Мне не интересно»	• Работа с возражением РЕШАЕТ ДИРЕКТОР
• Работа с отговорками «Мы работаем с другими», «У нас все есть»	• Работа с возражением У ВАС НЕТ ГАРАНТИИ
• Работа с отговорками «нет времени», «Поговорите с моим подчиненным»	• Работа с возражением НЕ ИНТЕРЕСНО
• Выяснение потребностей в B2B продажах	• Работа с возражением ПЛОХИЕ ОТЗЫВЫ
• Цикл вопросов	• Работа с возражением ХОЧУ ОТСРОЧКУ
• Вовлечение в B2B продажах	• Работа с возражением заблокировали расчетный счет
• 7 методов вовлечения	• Работа с возражением: У вас нет офиса, Мне нужна личная встреча
• Как пригласить на встречу	• Торг
• Проведение встречи	• Дожим клиента
• Презентация. Как продавать дорого.	• Завершение сделки

**Только для тарифа «ВИП» согласно «Условия практикума»**

Исполнитель предоставляет в распоряжение Заказчика сроком на 2(два) календарных месяца доступ к видео тренингу для повышения эффективности персонала Заказчика.

Программа видео тренинга для сотрудников ОП Заказчика:

• Цикл продаж	• Презентация 1 метод
• Как узнать имя ЛПП с помощью сервисов	• Презентация 2 метод
• Как узнать имя ЛПП у секретаря	• 10 правил объявления цены
• Ошибки менеджера при общении с секретарем	• Идеальная схема работы с возражениями
• 10 методов преодоления секретаря часть 1	• Работа с возражением «Я ПОДУМАЮ»
• 10 методов преодоления секретаря часть 2	• Работа с возражением «ДОРОГО»
• Начало разговора с ЛПП	• Работа с возражением «НЕТ ДЕНЕГ»
• Работа с отговорками «Мне не надо», «Мне не интересно»	• Работа с возражением «РЕШАЕТ ДИРЕКТОР»
• Работа с отговорками «Мы работаем с другими», «У нас все есть»	• Работа с возражением «У ВАС НЕТ ГАРАНТИИ»
• Работа с отговорками «Нет времени», «Поговорите с моим подчиненным»	• Работа с возражением «НЕ ИНТЕРЕСНО»
• Выяснение потребностей в B2B продажах	• Работа с возражением «ПЛОХИЕ ОТЗЫВЫ»
• Цикл вопросов	• Работа с возражением «ХОЧУ ОТСРОЧКУ»
• Вовлечение в B2B продажах	• Работа с возражением «Заблокировали расчетный счет»
• 7 методов вовлечения	• Работа с возражением: «У вас нет офиса, Мне нужна личная встреча»
• Как пригласить на встречу	• Торг
• Проведение встречи	• Дожим клиента
• Презентация. Как продавать дорого.	• Завершение сделки

**Только для тарифа «Премимум ПРО» согласно «Условия практикума»**

Эксперт Исполнителя проводит на территории Заказчика обучающее мероприятие для руководящего состава отдела продаж по следующим темам:

Система контроля отчетности и совещаний	<ul style="list-style-type: none"><li>• Введение нормативов</li><li>• Создание отчетности по нормативам</li><li>• Создание отчета «РОП-собственник»</li><li>• Создание отчета «Клиенты в работе»</li><li>• Утренняя летучка</li><li>• Дневной предчек</li><li>• Вечерний прием отчетов</li><li>• Система совещаний</li><li>• Воронка продаж</li><li>• Внедрение прослушки и оценки переговоров по листу качества</li></ul>
Нефинансовая мотивация	<ul style="list-style-type: none"><li>• Когда необходимо применять нефинансовую мотивацию</li><li>• Разработка карьерного плана</li><li>• Типы менеджеров</li><li>• Индивидуальные мотивационные встречи</li><li>• Система конкурсов</li><li>• Командная мотивация</li><li>• Доска успехов</li><li>• Внедрение показателя КАЧЕСТВО бизнеса</li></ul>

### **3 ЭТАП. Практика**

**Только для тарифов «Премиум» и «Премиум ПРО»** согласно «Условия практикума».

Эксперт Исполнителя осуществляет выезд на территорию Заказчика сроком на 1 или 2 дня соответственно для практической работы по следующим направлениям:

- передача всей утвержденной методологии и системы обучения Заказчику
- практическая отработка с руководителями Заказчика необходимой технологии управления отделом продаж и увеличения эффективности
- проведение обучающих мероприятий для линейных сотрудников Заказчика, описанных в разделе «2 Этап» настоящего Приложения.

**Только для тарифов «Управленец», «Эксперт» и «ВИП»** согласно «Условия практикума»

Эксперт Исполнителя осуществляет совместную с Заказчиком онлайн работу для практической проработки следующих направлений:

- передача всей утвержденной методологии и системы обучения Заказчику
- практическая отработка с руководителями Заказчика необходимой технологии управления отделом продаж и увеличения эффективности

**Итог данного этапа:** Синхронизация всей проделанной работы на предыдущих этапах сотрудничества и окончательное интегрирование её в компанию Заказчика

### **4 ЭТАП. Сопровождение Заказчика**

**Только для тарифов «Эксперт», «ВИП», «Премиум» и «Премиум ПРО»**

Удаленная поддержка Заказчика в течение срока, указанного в разделе “Условия практикума” настоящего приложения после окончания 3 Этапа сотрудничества:

- По всем текущим вопросам, которые возникают в процессе работы для закрепления навыка и увеличения эффективности.

**Итог данного этапа:** создание условий для достижения результата по продажам Заказчика до финансовых показателей в соответствии с п. 3.1.5 настоящего договора.



## **Внедрение CRM (только для программного обеспечения АМОсrm и Bitrix24)**

### **Только для тарифов «Эксперт», «ВИП», «Премиум» и «Премиум ПРО»**

Эксперт Исполнителя по согласованию с Заказчиком согласовывает техническое задание и внедряет его в бизнес процесс Заказчика для корректной работы Программного обеспечения CRM (сокращение от англ. Customer Relationship Management).

Настройка CRM включает в себя следующие действия (только для программного обеспечения АМОсrm и Bitrix24):

1. Воронка продаж и карточка в CRM:
  - Настройка одной воронки продаж для работы с сущностями лиды/сделки;
  - Настройка системы обязательных параметров в сущности “Сделка”;
  - Настройка системы обязательных параметров в сущности “Контакт”;
  - Настройка системы обязательных параметров в сущности “Компания”;
  - Настройка кастомных фильтров для быстрого поиска различных сегментов сделок, контактов и компаний;
  - Настройка карточки сделки и задачи для удобного просмотра информации в общем списке.
2. Настройка автоматический действий CRM:
  - Система авто задач для менеджеров по продажам на необходимых этапах;
  - Система напоминаний для руководителя по сделкам менеджеров;
  - Система создания повторных сделок для работы с существующими клиентами после первой продажи;
  - Настройка автоматизированных действий (робот) для перемещения сделок между ответственными;
  - Настройка автоматически изменяемых параметров сделки при наступлении отдельно заданных событий в CRM;
3. Наполнение базой контактов
  - в случае необходимости Исполнитель обеспечивает в CRM Заказчика наличие базы контактов-потенциальных клиентов Заказчика, при предоставлении Заказчиком списка, оформленного надлежащим образом емкостью не более 300 строк;
4. E-mail:
  - Подключение одного общего e-mail компании для возможности отправки писем через интерфейс CRM
  - Подключение данного e-mail компании для автоматического создания новых обращений от клиентов в виде потенциальных лидов;
5. Ассоциирование текущей отчетности в ОП с программным обеспечением CRM

**Помощь в подборе линейных сотрудников для отдела продаж Заказчика.**

## Только для тарифов «Эксперт», «ВИП», «Премиум» и «Премиум ПРО»

Эксперт Исполнителя по заданию Заказчика разрабатывает практические инструменты для создания эффективной Системы подбора кадров, а также осуществляет её внедрение в следующем порядке:

1. Разработка инструментов включает в себя создание таких документов, необходимых Заказчику, как:
  - Профиль должности
  - Источники поиска кандидатов
  - Скрипт телефонного интервью
  - Алгоритм собеседования
  - Создание чек-листа для оценки личностных качеств
  - Проективные вопросы
  - Создание чек-листа для оценки деловой игры
2. Внедрение системы подбора кадров:
  - Создает и предоставляет в безвозмездное пользование учетную запись на онлайн сервисе по поиску сотрудников, размещенном в сети интернет по следующему адресу: <https://hh.ru/> сроком на 1(один) календарный месяц, тариф «Стандарт плюс»
  - Настраивает учетную запись исходя из потребностей Заказчика по подбору линейных сотрудников в соответствие с разработанными ранее практическими инструментами, в т.ч. описание вакансии и активацию функции продвижение вакансии Заказчика на сервисе <https://hh.ru/> через автоматическое поднятие в ТОП в ленте событий данного сервиса (1 раз в 3 дня)
  - Оказывает консультационную поддержку по оценке уровня кандидатов и принятию решения о приеме в штат на 4 этапе сотрудничества в соответствие с настоящим Приложением 1.

## График оказания услуг

1. Срок выполнения Исполнителем услуги, описанной в разделе «1 этап», «3 этап» и «4 этап» настоящего Приложения, составляет срок, описанный в разделе «Условия практикума» настоящего Приложения, но не более одной онлайн встречи в неделю. Длительность одной встречи, описанной в разделе «1 этап», «3 этап» и «4 этап» настоящего Приложения не может превышать 60 минут.
2. Срок выполнения Исполнителем услуги, описанной в разделе «2 этап» и «3 этап» для тарифов «Премиум» и «Премиум ПРО», составляет 1(один) и 2(два) рабочих дня соответственно в течение 10 календарных дней после окончания оказания Исполнителем услуг, описанных в предыдущих этапах. Данная услуга оказывается в рабочее время с 10.00 до 18.00 с перерывом на 1 час.
3. Срок выполнения Исполнителем услуги, описанной в разделе «4 этап» настоящего Приложения, составляет срок, описанный в разделе «Условия практикума» настоящего Приложения, но не более одной онлайн встречи в неделю. Срок начала течения данной услуги наступает на следующий день после окончания работ, описанных в разделе «3 этап» настоящего Приложения.

### РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ:

ИП КОСТЕНКОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ

Номер счёта 40802810102590001095

Валюта RUR

ИНН 182908231240

Банк АО "АЛЬФА-БАНК"

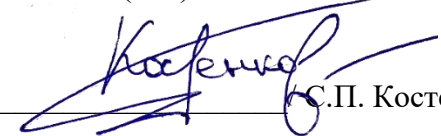
БИК 044525593

Кор. счёт 30101810200000000593

Почтовый адрес ул Парковая, д.27, кв./оф.8 Удмуртия г.Глазов

Эл. почта: info@boilerroom408.ru

К.т.: +7 (977) 978-1379



С.П. Костенков/

