

ДОГОВОР-ОФЕРТА

на обучение методу открытых продаж недвижимости OpenSales

1. Общие положения

1.1. Общество с ограниченной ответственностью «Веско Групп» (ОГРН 1147746264599, адрес 123290, г. Москва, Магистральный 1-й туп, дом № 5 А, этаж 8, комн. 8, электронная почта opensales@vesco.ru), именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице Генерального директора Федака А.М. заключает договоры путем оферты, т.е. публичного предложения, содержащего условия договора.

1.2. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (далее – ГК РФ), договор-оферта является юридически заключенным договором и означает, что Заказчик ознакомлен, согласен и полностью принимает все условия, содержащиеся в нем, в том числе в приложениях к Договору, являющихся его неотъемлемой частью.

1.3. Согласно ст. 435 ГК РФ офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Оферта должна содержать существенные условия договора.

1.4. В соответствии с п. 3 ст. 438 ГК РФ совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т.п.) считается акцептом, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не указано в оферте.

1.5. В соответствии со статьей 437 ГК РФ содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается офертой (публичная оферта).

1.6. Таким образом, направленное ООО «Веско Групп» предложение («договор-Оферта») является офертой. Такой порядок заключения сделки признается соблюдением письменной формы договора. Договор не может быть отозван. Договор не требует скрепления печатями Заказчиком и Исполнителем и сохраняет при этом юридическую силу.

2. Предмет договора

2.1. Предметом настоящей Оферты является возмездное оказание Исполнителем информационно-консультационных услуг путем проведения занятий по «Обучению методу открытых продаж недвижимости OpenSales». Длительные курсы состоят из 9 (Девяти) занятий, проходящих в период с 22.06.2020г. по 10.07.2020 г. (Расписание приведено в Приложении №1).

2.2. Заказчик подтверждает, что до момента заключения Договора (акцепта настоящей Оферты) получил от Исполнителя всю полную информацию о сроках, порядке оказания услуг.

2.3. Заказчик подтверждает, что результатом услуг в рамках настоящей Оферты будут являться действия Исполнителя по проведению тематических семинаров, курсов, мастер-классов и др. в очной форме.

2.4. Исполнитель имеет право в любой момент изменять условия настоящей публичной оферты в одностороннем порядке без предварительного согласования с Заказчиком, обеспечивая при этом публикацию измененных условий в Интернете на сайте: www.open-sales.ru

3. Порядок и условия предоставления услуг

3.1. В соответствии с условиями Оферты Исполнитель обязуется оказать услуги, а Заказчик обязуется их оплатить.

3.2. Программа курса и график занятий указаны в Приложении № 1 к настоящему Договору и являются его неотъемлемой частью.

3.3. После заключения Договора и осуществления 100% предоплаты стоимости оказываемых Услуг, Исполнитель оказывает Заказчику Услуги в следующих формах:

- очно по адресу: м. Маяковская; 1-я Брестская улица, 29. БЦ Capital Tower

3.4. Услуги подлежат оказанию Исполнителем только на условиях предварительной оплаты, осуществленной Заказчиком в соответствии с условиями настоящей Оферты.

3.5. В случае невозможности предоставления Услуги в назначенный срок, Исполнитель обязан предупредить Заказчика за один рабочий день до заявленной даты и перенести предоставление Услуг на другое время. Предупреждение осуществляется путем публикации соответствующих сведений на сайте, указанном в п. 2.4 настоящего договора.

3.6. Если в установленное время Заказчик не приходит по адресу оказания услуги и не предупредил об этом минимум за трое суток до начала оказания Услуг, Услуга считается оказанной и не переносится на другое время.

4. Порядок расчетов

4.1. Оплата услуг осуществляется путем внесения 100% предоплаты.

4.2. Заказчик оплачивает стоимость услуг путем внесения денежных средств через онлайн-кассу на сайте, указанном в п. 2.4 настоящего договора.

4.3. Если Заказчик оплатил Услуги и не сможет их принять, денежные средства не возвращаются и на оплату других Услуг не переносятся.

5. Обязанности Сторон

5.1. Заказчик обязуется:

5.1.1. Оплачивать Услуги в порядке, предусмотренном Офертой.

5.1.2. Своевременно передать все необходимые документы и информацию Исполнителю. Предоставить Исполнителю свои персональные данные: имя, фамилию, дату рождения, номер телефона, адрес электронной почты. Заказчик дает согласие на обработку Исполнителем этих данных и использование их для рассылок информационных новостей Исполнителя посредством электронной почты и смс-сообщений. Исполнитель принимает на себя обязательства сохранения конфиденциальности персональных данных Заказчика. Одновременно с вышеуказанным согласием на обработку персональных данных Заказчик также дает свое полное согласие на получение сообщений от Исполнителя посредством электронной почты и смс-сообщений, в том числе сообщений рекламного содержания.

5.1.3. Неукоснительно и безоговорочно соблюдать следующие Правила поведения при получении Услуг (очно):

- соблюдать дисциплину и общепринятые нормы поведения, в частности, проявлять уважение к персоналу Исполнителя и другим Заказчикам, не посягать на их честь и достоинство;
- не допускать агрессивного поведения во время оказания услуг, не мешать представителю Исполнителя или другим Заказчикам при оказании /получении Услуг, не допускать высказываний (устно, письменно), не относящихся к теме занятий и др.;
- не использовать информацию, полученную от Исполнителя, способами, которые могут привести или приведут к нанесению ущерба интересам Исполнителя;
- не использовать предоставленные Исполнителем материалы с целью извлечения прибыли путем их тиражирования и многократного воспроизведения (публикации в прессе и других изданиях, публичные выступления и т.п.) и иными способами;
- не распространять любым способом, в т.ч. третьим лицам, не копировать, не сохранять, не размещать, не публиковать в общедоступных, закрытых, открытых источниках для любого круга лиц (в т.ч. для собственного использования) предоставленные Исполнителем: информацию, материалы, методички, записи, видео и т.д. услуг, оказываемых Исполнителем;
- не появляться на занятиях с признаками/в состоянии алкогольного, наркотического или иного опьянения и не употреблять алкогольные и наркотические вещества на территории Исполнителя и/или в период оказания Услуг;
- не использовать ненормативную лексику, не употреблять в общении выражения, которые могут оскорбить представителя Исполнителя или других Заказчиков;
- не распространять рекламу и не предлагать услуги сторонних ресурсов, свои услуги или услуги третьих лиц.

5.1.4. Все условия и правила, перечисленные в п.5.1 Оферты являются существенными условиями Договора.

5.2. Исполнитель обязуется:

5.2.1. Организовать и обеспечить надлежащее оказание Услуг, указанных на Сайте.

5.2.2. Оказать услуги в срок, согласно условиям настоящего Договора.

5.2.3. Обеспечить для проведения занятий помещения, соответствующие санитарным и гигиеническим требованиям.

5.2.4. Использовать все личные данные и иную конфиденциальную информацию о Заказчике только для оказания Услуг, не передавать и не показывать третьим лицам, находящуюся у него документацию и информацию о Заказчике.

5.2.5. Проявлять уважение к Заказчику, не нарушать прав Заказчика на свободу совести, информации, на свободное выражение собственных мнений и убеждений.

6. Права Сторон

6.1. Заказчик вправе:

6.1.1. Требовать надлежащего и своевременного оказания Услуг Исполнителем.

6.1.2. Обращаться к Исполнителю по всем вопросам, связанным с оказанием Услуг, а также задавать вопросы, связанные с оказанием Услуг.

6.1.3. Отказаться от рассылки по электронной почте, кликнув на ссылку «Отписаться от рассылки», расположенную в каждом направляемом Заказчику электронном письме, либо, если Заказчик хочет отказаться от любого вида рассылки, он должен направить запрос на электронную почту, указанную на Сайте Исполнителя или в настоящей Оферте.

6.2. Исполнитель вправе:

6.2.1. Привлекать для оказания услуг соисполнителей или третьих лиц по своему выбору.

6.2.2. Самостоятельно определять формы и методы оказания Услуг с учетом действующего законодательства РФ, а также конкретных условий Оферты.

6.2.3. Самостоятельно определять состав специалистов, оказывающих Услуги.

6.2.3. По своему усмотрению определять и устанавливать стоимость Услуг.

6.2.4. Оказывать Услуги только после внесения Заказчиком предоплаты и акцепта настоящей Оферты.

6.2.5. Получать от Заказчика любую информацию, необходимую для исполнения своих обязательств по Оферте. В случае непредставления либо неполного или неверного представления Заказчиком информации, Исполнитель вправе приостановить исполнение своих обязательств до представления необходимой информации в полном объеме.

6.2.6. Приостанавливать, ограничивать или прекращать предоставление Услуг Заказчику в любое время с предварительным уведомлением или без такового.

7. Ответственность Сторон и разрешение споров

7.1. Стороны несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по настоящей Оферте в соответствии с действующим законодательством РФ.

7.2. Любые требования Заказчика рассматриваются только на основании обоснованного письменного требования, направленного Исполнителю по адресам, указанным в настоящей Оферте.

7.3. В случае нарушения Заказчиком любого из обязательств Заказчика, предусмотренных Офертой, Исполнитель вправе отказаться от исполнения Оферты и расторгнуть договор.

7.4. В случае возникновения спора Стороны предпримут все возможные способы по его урегулированию. При невозможности разрешения спора, Стороны передают его на разрешение суда, согласно действующему законодательству РФ.

8. Срок действия Оферты. Основания и порядок расторжения Оферты

8.1. Оферта вступает в силу с момента оплаты Заказчиком Услуг Исполнителя способами, указанными в настоящей Оферте и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств.

8.2. Оферта не требует скрепления печатями и/или подписания Заказчиком и Исполнителем, сохраняя при этом полную юридическую силу.

8.3. Исполнитель оставляет за собой право внести изменения в условия Оферты и/или отозвать Оферту в любой момент по своему усмотрению. В случае внесения изменений в Оферту, такие изменения вступают в силу с момента опубликования на Сайте, если иной срок вступления в силу не установлен или не определен при опубликовании изменений Оферты.

8.4. Оферта может быть расторгнута досрочно по соглашению Сторон в любое время путем подписания соглашения о расторжении Оферты. В указанном случае датой расторжения Оферты считается дата подписания указанного соглашения. Соглашение может быть оформлено в виде обмена письмами, согласно которым следует волеизъявление каждой из Сторон о расторжении Оферты, а также определен и согласован порядок распоряжения денежными средствами.

8.5. Заказчик не вправе расторгнуть Оферту и/или требовать возврата стоимости Услуг по любому основанию после произведения оплаты (не зависимо от посещения или непосещения курсов, семинаров, мастер-классов и др.).

8.6. Исполнитель вправе отказаться от Оферты (исполнения Оферты) и прекратить оказание Услуг в случае нарушения Заказчиком условий настоящей Оферты, в т.ч. любых условий, предусмотренных в п.5.1 настоящей Оферты. Несоблюдение Правил определяется Заказчиком, в том числе в лице представителя Исполнителя, непосредственно проводящим занятия.

9. Форс-мажор

9.1. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств по Оферте в случае, если неисполнение обязательств явилось следствием действий непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения, забастовки, войны, действий органов государственной власти или других независимых от Сторон обстоятельств.

9.2. Сторона, которая не может выполнить обязательства по Оферте, должна своевременно, но не позднее пяти календарных дней после наступления обстоятельств непреодолимой силы, письменно известить другую Сторону, с предоставлением обосновывающих документов, выданных компетентными органами.

10. Прочие условия

10.1. Стороны признают, что, если какое-либо из положений Оферты становится недействительным в течение срока его действия вследствие изменения законодательства, остальные положения Оферты обязательны для Сторон в течение срока действия Оферты.

10.2. Исполнитель не несет ответственности за результат использования или полезность оказываемых Услуг. В случае несоответствия состава Услуг, предоставляемых в рамках действующего Договора-оферты, потребностям Заказчика, Исполнитель ответственности не несет.

График занятий (расписание)

№	Дата	День недели	Время
1	22 июня 2020	Понедельник	17:00 - 22:00
2	24 июня 2020	Среда	17:00 - 22:00
3	26 июня 2020	Пятница	17:00 - 22:00
4	29 июня 2020	Понедельник	17:00 - 22:00
5	01 июля 2020	Среда	17:00 - 22:00
6	03 июля 2020	Пятница	17:00 - 22:00
7	06 июля 2020	Понедельник	17:00 - 22:00
8	08 июля 2020	Среда	17:00 - 22:00
9	10 июля 2020	Пятница	17:00 - 22:00

Программа курса

ФИЛОСОФСКАЯ НЕДЕЛЯ

22 июня 2020. История появления и текущее состояние рынка элитной недвижимости. Азы профессии брокера.

- Презентация курса и тренеров, кейсы успеха в профессии.
- Преимущества и риски профессии. Кейсы успеха в профессии. История рынка элитной недвижимости Москвы
- Карьера брокера: горизонтальная и вертикальная. Сколько зарабатывает успешный брокер? Работа в агентстве или частным образом? Качества брокера. Тесты
- Риэлтерские компании и агентства недвижимости элитного сегмента. Новое на рынке - профсоюзы риелторов. Чаты брокеров. Ассоциации, правила работы. Подходы к классификации премиальной недвижимости.
- Ценность риэлтерской услуги для потребителя. Почему риелтор - это не юрист, а маркетолог и даже актёр?

24 июня 2020. Игроки рынка элитной недвижимости: их роли, модели поведения, мотивация

- Престижные и не очень районы Москвы.
- Престижные районы Подмосковья. Специфика загородной недвижимости
- Основы классификации премиальной недвижимости. Различные подходы к классификации жилья на элитном московском рынке. Три кейса ошибочной классификации при продаже недвижимости
- "Оценка. Что такое ""цена""? Три метода оценки недвижимости"
- Понятие специализации. Преимущества работы с дорогим сегментом. Первичная и вторичная недвижимость
- Треугольник успеха.

26 июня 2020. Как стать экспертом для клиента?

- Эксперт. Чем отличается от агента или брокера. Три главных составляющих работы эксперта. Почему именно "эксперт". Коммуникации. Бренд - продвижение себя. Репутация эксперта.
- "Покупатели и продавцы. Кто ближе сердцу и карману эксперта по недвижимости? Кто такой "клиент"? Почему я пишу это слово с заглавной буквы? Как не стать бесплатным ассистентом у покупателя недвижимости

- "Как найти своего клиента - продавца. Активный и пассивный поиск. Что такое "Listing" и "Prospecting" Важность создания собственного листинга и ежедневного проспектинга"
- Почему покупают премиальную недвижимость. Что нужно всегда помнить эксперту при работе с высокобюджетным клиентом. Продажа эмоции, а не кирпичей и стекла. Сила слова "нет"! Как отказать так, чтобы от тебя не отстали. Кейс - доктрина "Я убегаю - ты догоняешь!"

ПРАКТИЧЕСКАЯ НЕДЕЛЯ

29 июня 2020. Мастерство телефонных переговоров

- Холодные звонки. Мастер класс.
- Типы собственников. Мастерство телефонных переговоров. Продолжительность разговора и право следующего звонка. Итог правильного разговора - назначение встречи! Конверсия разговоров во встречи
- Работа с обращениями собственников. Предварительно телефонное интервью. Важные вопросы, которые нельзя не задать! Ведение журнала звонков. Запись телефонных разговоров
- Работа с обращениями клиентов. Журнал звонков

01 июля 2020. Система открытых продаж: выгодна всем

- Ключевой момент - встреча с клиентом! Как правильно назначить встречу? Лучшее место для встречи с клиентом-продавцом. Как правильно подготовить клиента к встрече и как подготовиться самому? Подарок клиенту - предварительный маркетинг объектов его сегмента. Цель встречи - проверка мотивации клиента и продажа своей экспертной услуги
- Основы НЛП и невербального общения в работе эксперта. Как получить и удержать ведущую роль на встрече с клиентом? Пять классических страхов начинающих экспертов. Как не упасть в обморок и не потерять самообладание при встрече с олигархом?
- Open Sales. Презентация системы открытых продаж

03 июля 2020. Эксклюзивный договор как единственный эффективный старт работы

- Разбираем риэлтерскую услугу для продавца. Почему недвижимость продается годами у нерадивых агентов? Три успешных составляющих продажи недвижимости. Virtuозная отстройка от конкурентов!
- Осмотр объекта и заключение договора. Работа без договора - время на ветер! Повышение лояльности клиента - хвалим объект. Шкала мотивации клиента.
- Заполнение паспорта объекта
- 25 возражений при заключении эксклюзивного договора. Работа с возражениями - ключевой навык эксперта. Убедить и победить!
- Ключевые моменты заключения эксклюзивного договора. Как сразу начать заключать только эксклюзивные договора на 6-8 процентов и почему в этом кроется успех эксперта по продаже недвижимости?
- Особенности эксклюзивного договора
- Как читать тесты HR-Scanner

БОЕВАЯ НЕДЕЛЯ

06 июля 2020. Упаковка элитного объекта: теория и практика

- 25 возражений при заключении эксклюзивного договора. Работа с возражениями - ключевой навык эксперта. Убедить и победить! Тяжело в учении - легко в бою! Разбираем конкретный экс. договор - выступления курсантов, отработка возражений тренера.
- "Как составить техническое задание на фотосъемку объекта недвижимости и принять работу? Что должен обеспечить брокер? Примеры "как надо и как не надо" фотографировать недвижимость.

- Упаковка объекта для продажи. Основы. Подготовка. Рекомендации собственнику в широком смысле. Что такое ""хоумстейджинг"" и почему сегодня без него никак? Что и как снимать? Типы фотоконтента. Коптеры. Ночная съемка. 3D туры - 2 типа. Планировки. Пишем "продающие тексты"! Лэндинг"
- Видео-контент. Типы видеороликов. Форматы съемки видео о недвижимости. Вирусные ролики. Как распространять видео.

08 июля 2020. Маркетинговый план

- Конкурентный анализ. Город
- Конкурентный анализ. Загород
- Партнерские продажи. Казалось бы - зачем? Что такое охват. Продающий эксперт и рекламирующий агент!
- Брокер-тур
- Маркетинговый план. Реклама. Классифайды. Наружная реклама. Как добиться высокой конверсии звонков в показы. Современные CRM
- SMM. Личный кабинет Клиента

10 июля 2020. Как продать, а не показать объект

- Основы эффективной презентации объекта.
- Акт осмотра - важный документ! Как подписать его до показа объекта и почему это важно? Понравился ли покупателю объект - три признака интереса к недвижимости.
- Принятие решения покупателем. Что значит "закрыть Клиента"? Два главных страха Покупателя и как их снять.
- Постпродажное обслуживание. Поздравлять или нет Клиента с его днем рождения и как сохранить отношения на десятилетия.
- Фуршет, выдача дипломов и полного комплекта материалов по курсу.