

# 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](mailto: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 информационноконсультационных услуг путем проведения занятий по «Обучению методу открытых продаж недвижимости OpenSales». Длительные курсы состоят из 9 (Девяти) занятий, проходящих в период с 14.09.2020г. по 02.10.2020 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](http://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)

№	День недели	Время
1	Понедельник	9:30 – 15:00
2	Четверг	9:30 – 15:00
3	Понедельник	9:30 – 15:00
4	Четверг	9:30 – 15:00
5	Понедельник	9:30 – 15:00
6	Четверг	9:30 – 15:00
7	Понедельник	9:30 – 15:00
8	Четверг	9:30 – 15:00
9	Понедельник	9:30 – 15:00
10	Четверг	9:30 – 18:00

### Программа курса

## ПЕРВАЯ НЕДЕЛЯ

### День 1. История появления и текущее состояние рынка элитной недвижимости. Азы профессии брокера

- Знакомство с группой, презентация курса и тренеров. **Александр Дьяченко**
- Преимущества и риски профессии. Кейсы успеха. История рынка элитной недвижимости Москвы. **Константин Ковалев**
- Карьера брокера: горизонтальная или вертикальная. Сколько зарабатывает успешный брокер. Работа в агентстве или частным образом? Качества брокера. Тесты. **Алексей Аверьянов**
- Риэлтерские компании и агентства недвижимости элитного сегмента. Новое на рынке - профсоюзы риелторов. Чаты брокеров. Ассоциации, правила работы. Принципы разделения комиссии между АН. Зарплата и бонусы в АН у агентов. **Николай Винидиктов**
- Премиальные и не очень районы Москвы. **Александр Дьяченко**

### День 2. Игроки рынка элитной недвижимости: их роли, модели поведения, мотивация

- Риэлтерская услуга. Ценность риэлтерской услуги для потребителя. Почему риелтор - это не юрист, а маркетолог и даже актёр? Общепринятые на рынке элитной недвижимости размеры вознаграждения за оказанную риэлтерскую услугу. **Александр Дьяченко**
- Премиальные районы Подмосковья. Специфика загородной недвижимости. **Алексей Аверьянов**
- Основы классификации премиальной недвижимости. Различные подходы к классификации жилья на элитном московском рынке. Три кейса ошибочной классификации при продаже недвижимости. **Александр Дьяченко**
- Оценка. Что такое "цена"? Три метода оценки недвижимости. **Александр Дьяченко**
- Понятие специализации. Преимущества работы с дорогим сегментом. Первичная и вторичная недвижимость. **Александр Дьяченко**
- Треугольник успеха. **Алексей Аверьянов**

## ВТОРАЯ НЕДЕЛЯ

### День 3. Как стать экспертом для клиента?

- Эксперт. Чем отличается от агента или брокера. Три главных составляющих работы эксперта. Почему именно Эксперт. "Экспертные" кейсы. Обучение. Коммуникации. Бренд - продвижение себя. Репутация. Эксперт - это не тот, кто открывает двери. **Александр Дьяченко**
- 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. **Александр Дьяченко**
- Как найти своего Клиента - Продавца. Активный и пассивный поиск. Что такое "Listing" и "Prospecting" Важность создания собственного листинга и ежедневного проспектинга. **Александр Дьяченко**
- 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!". **Александр Дьяченко**

### День 4. Мастерство телефонных переговоров

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

## ТРЕТЬЯ НЕДЕЛЯ

### День 5. 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. **Александр Дьяченко**
- 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? **Александр Дьяченко**
- Open Sales. Презентация услуги "Управление продажей элитной недвижимости". **Алексей Аверьянов**

### День 6. Эксклюзивный договор как единственный эффективный старт работы

- Разбираем риэлтерскую услугу для продавца. Почему недвижимость продается годами у нерадивых агентов? Три успешных составляющих продажи недвижимости. Виртуозная отстройка от конкурентов! **Александр Дьяченко**
- Осмотр объекта и заключение договора. Работа без договора - время на ветер! Повышение лояльности Клиента - хвалим объект. Шкала мотивации Клиента. **Александр Дьяченко**
- Заполнение Паспорта Объекта. **Александр Дьяченко**
- 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? **Александр Дьяченко**
- Особенности эксклюзивного договора. **Алексей Аверьянов**

- Как читать тесты HR-Scanner. **Алексей Аверьянов**

## ЧЕТВЕРТАЯ НЕДЕЛЯ

### День 7. 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 эк. договор - выступления курсантов, отработка возражений тренера. **Александр Дьяченко**
- Как составить техническое задание на фотосъемку объекта недвижимости и принять работу? Что должен обеспечить брокер? Примеры "как надо и как не надо" фотографировать недвижимость. **Анатолий Шостак**
- 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. **Алексей Аверьянов**
- Видео-контент. Типы видеороликов. Форматы съемки видео о недвижимости. Вирусные ролики. Как распространять видео. **Алексей Аверьянов**

### День 8. Анализ рынка и маркетинг

- Конкурентный анализ город. **Александр Дьяченко**
- Конкурентный анализ. Загород. **Алексей Аверьянов**
- Партнерские продажи. Казалось бы - зачем? Что такое "охват". Продающий Эксперт и рекламирующий агент! **Александр Дьяченко**
- Брокер-туры как инструмент работы с партнерами. **Алексей Аверьянов**
- Маркетинговый план. Реклама. Классифайды. Наружная реклама. Как добиться высокой конверсии звонков в показы. Современные CRM. **Алексей Аверьянов**
- Выступление одного из выпускников

## ПЯТАЯ НЕДЕЛЯ

### День 9. Как продать, а не показать объект

- Основы эффективной презентации объекта. Без собственника. Сценарий презентации. "Посадить" Покупателя. Подарок Покупателю (папка с буклетом) **Александр Дьяченко**
- Акт осмотра - важный документ! Как подписать его до показа объекта и почему это важно? Понравился ли Покупателю Объект - три признака интереса к недвижимости. **Александр Дьяченко**
- Принятие решения Покупателем. Что значит "закрыть Клиента"? Два главных страха Покупателя и как их снять. **Александр Дьяченко**
- SMM. Личный кабинет клиента. **Алексей Аверьянов**

### День 10. День карьеры

- Постпродажное обслуживание. Поздравлять или нет Клиента с его днем рождения и как сохранить отношения на десятилетия. **Александр Дьяченко**
- Вручение дипломов. Фотосессия.
- Знакомство и общение с руководителями агентств, работающих на рынке элитной недвижимости.