

## ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА об оказании консультационных услуг

Настоящий документ «Публичная оферта о заключении договора об оказании консультационных услуг» (далее — «Оферта») представляет собой предложение Закрытого акционерного общества «Ашманов и Партнеры» (далее – «Компания») заключить договор об оказании консультационных услуг (далее – «Договор») с любым физическим лицом, которое желает получить консультационные услуги в форме занятий, тренингов, лекций, семинаров и принимает условия Оферты.

В соответствии с п. 2 ст. 437 Гражданского кодекса Российской Федерации в случае принятия изложенных условий Оферты физическое лицо, акцептующее Оферту, т.е. выражающее свое согласие в установленном порядке на принятие условий Оферты, становится Клиентом.

Совместно Компания и Клиент именуются Стороны.

В соответствии с п. 3 ст. 438 Гражданского кодекса Российской Федерации акцепт оферты равносителен заключению договора на условиях, изложенных в Оферте.

В случае несогласия с каким-либо положением Оферты Вам необходимо отказаться от настоящего предложения (от направления Заявки).

Клиент, принимая условия Оферты, подтверждает знания норм действующего российского законодательства, в том числе норм, указанных в тексте Оферты.

### ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

**Клиент** — физическое лицо, изъявившее желание получить со стороны Компании консультационные услуги в форме проведения занятий, тренингов, лекций, семинаров (далее также – «семинары») для нужд, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

**Прейскурант** - систематизированный список информации, являющийся неотъемлемой частью Оферты, содержащий в себе сведения о стоимости семинаров, определяемых в Программе обучения.

**Программа обучения** – систематизированный список информации, являющийся неотъемлемой частью Оферты, содержащий в себе сведения о видах о наименованиях семинаров, тематике, формах семинаров, сроках оказания консультационных услуг и о иных характеристиках таких услуг.

**Заявка** – официальное заявление Клиента о намерении принять участие в занятиях (получить консультационные услуги), определяемых(-ые) в Программе обучения, за стоимость, определяемую в соответствии с Прейскурантом, направляемое в адрес Компании путем заполнения формы, приведенной на сайте [www.academy.ashmanov.com](http://www.academy.ashmanov.com).

### 1. ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА

1.1. Оферта считается акцептованной (принятой) Клиентом и Договор заключенным Сторонами с момента осуществления следующих действий:

1.1.1. Направление Заявки Клиентом Компании путем заполнения формы, приведенной на сайте [www.academy.ashmanov.com](http://www.academy.ashmanov.com). Направление Заявки осуществляется исключительно после ознакомления с Программой обучения, Прейскурантом и текстом Оферты и только в случае полного согласия Клиента с ними.

1.1.2. Оплата Клиентом услуг по Заявке, которая производится в российских рублях в безналичной форме путем перечисления денежных средств на расчетный счет Компании в соответствии с выставленным Компанией счетом на оплату услуг по Заявке. Оплата считается произведенной с момента поступления всей суммы денежных средств на расчетный счет Компании.

1.2. Учет совершения Клиентом действий, указанных в п. 1.1.1 Оферты, осуществляется программно-аппаратными средствами Компании и/или иного лица.

### 2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

**2.1.** Компания обязуется оказать Клиенту консультационные услуги в форме проведения занятий, тренингов, лекций, семинаров по тематике, определяемой согласно Заявке и/или Программе обучения (далее – «Услуги»), в течение срока в соответствии с Программой обучения.

2.1.1. Сведения о количестве семинаров по выбранной тематике, о формате, продолжительности, расписании их проведения размещаются на сайте Компании по адресу [www.academy.ashmanov.com](http://www.academy.ashmanov.com).

2.1.2. Клиент настоящим подтверждает свою осведомленность о количестве и содержании семинаров по выбранной им тематике, о формате, продолжительности, расписании проведения таких семинаров.

2.2. Услуги оказываются специалистами Компании и/или специалистами, привлекаемыми Компанией. Адрес проведения очных семинаров Компания вправе сообщить Клиенту любым доступным способом, в том числе допускается направление соответствующего уведомления на адрес электронной почты Клиента.

2.3. В случае проведения семинаров в формате вебинаров участие Клиента в семинаре осуществляется посредством использования Клиентом необходимых для этого технических средств и информационно-телекоммуникационных каналов связи. Компания вправе сообщить Клиенту технические условия подключения к вебинару любым доступным способом, в том числе допускается направление соответствующего уведомления на адрес электронной почты Клиента. В случае если не по вине Компании Клиент не подключился по каким-либо причинам к вебинару во время его проведения, Услуги по проведению такого вебинара считаются оказанными Компанией надлежащим образом.

2.4. По итогам оказания Услуг Компанией выдается Клиенту сертификат, удостоверяющий участие Клиента в семинарах.

2.5. Клиент в соответствии со ст. 152.1 Гражданского кодекса Российской Федерации настоящим выражает свое согласие на использование Компанией изображения Клиента, полученного в результате осуществления аудиовидеозаписи в соответствии с п.2.3.7 Договора, в том числе на обнародование и дальнейшее использование изображения Клиента в составе такой аудиовидеозаписи в любой форме, в любом объеме и любым способом, в том числе, но не ограничиваясь, путем распространения экземпляров аудиовидеозаписи, воспроизведения, сообщения в эфир и/или по кабелю.

### **3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН**

#### **3.1. Компания обязуется:**

3.1.1. оказывать Услуги по Договору лично, а также, по своему выбору, с привлечением третьих лиц, на что Клиент настоящим выражает свое согласие;

3.1.2. оказывать Услуги качественно в соответствии с условиями Договора;

3.1.3. оказывать Услуги в сроки, определяемые в соответствии с положениями Договора.

#### **3.2. Клиент обязуется:**

3.2.1. своевременно принимать Услуги в соответствии с условиями Договора;

3.2.2. своевременно прибывать в место проведения очных семинаров, а в случае проведения семинаров в формате вебинаров – своевременно подключаться с использованием собственных технических средств и информационно-телекоммуникационных каналов связи к проводимому Компанией вебинару;

3.2.3. соблюдать установленные Компанией правила поведения участников семинаров;

3.2.4. если Услуги оказываются в помещениях, предоставляемых Компанией, соблюдать внутренний распорядок, установленный в таких помещениях (в том числе режим работы, внутриобъектный и пропускной режим), следовать указаниям Компании и её работников, данным по поводу нахождения в помещениях, предоставить по запросу Компании свои персональные данные в целях организации нахождения Клиента в предоставляемых Компанией помещениях;

3.2.5. без письменного согласия Компании не производить аудиозаписи и/или видеозаписи проводимого очного семинара, а в случае проведения семинаров в формате вебинара – не производить запись вебинара, его воспроизведение, распространение, ретрансляцию, а равно не использовать никаким иным образом, за исключением личного просмотра во время проведения Компанией вебинара;

3.2.6. не сообщать без письменного согласия Компании третьим лицам полученную от Компании информацию о технических условиях подключения к вебинарам, проводимым Компанией;

3.2.7. в случае если помещения для проведения очных семинаров предоставляются Клиентом, Клиент обязан обеспечить данные помещения необходимым для оказания Услуг инвентарём и оборудованием.

#### **3.3. Компания вправе:**

3.3.1. самостоятельно определять стратегию и способы проведения семинаров, объем и порядок изложения информации в ходе семинара, объем и порядок раскрытия тем семинаров;

3.3.2. в одностороннем внесудебном порядке изменить даты и/или время и/или место и/или формат проведения семинаров, уведомив об этом Клиента любым доступным способом, в том числе допускается направление уведомления на адрес электронной почты Клиента;

3.3.3. не допустить Клиента в помещения, предоставляемые Компанией для проведения очных семинаров, а также удалить Клиента из указанных помещений в случае неисполнения и/или ненадлежащего исполнения Клиентом обязанностей, указанных в п.2.2.4 Договора, при этом Услуги по Договору считаются оказанными Компанией надлежащим образом;

3.3.4. отказаться от проведения семинара в случае неисполнения и/или ненадлежащего исполнения Клиентом обязанности, указанной в п.2.2.7 Договора;

3.3.5. отключить Клиента от вебинара, если со стороны Клиента осуществляется воздействие на технические средства Компании, препятствующее нормальному функционированию или создающее опасность для нормального функционирования технических средств Компании и/или проведения вебинара, в том числе если такое воздействие осуществляется без ведома и/или воли Клиента, при этом Услуги по Договору считаются оказанными Компанией надлежащим образом. Указанное в настоящем пункте воздействие может фиксироваться техническими средствами Компании, при этом Стороны признают такую фиксацию достоверной и надлежащей для целей Договора.

3.3.6. осуществлять аудиовидеозапись в процессе оказания Услуг Клиенту для дальнейшего ее использования в любой форме, в любом объеме и любыми способами, в том числе, но не ограничиваясь, следующими: копирование, тиражирование без каких-либо ограничений, а также распространение путем продажи или иного отчуждения ее оригинала, или экземпляров; воспроизведение; сообщение в эфир и/или по кабелю.

#### **3.4. Клиент вправе:**

3.4.1. требовать от Компании надлежащего оказания Услуг при надлежащем исполнении Клиентом своих обязательств по Договору;

3.4.2. сообщать Компании о случаях возникновения невозможности участия Клиента в семинаре.

### **4. ОПЛАТА ПО ДОГОВОРУ**

4.1. Компания оказывает Услуги Клиенту на условиях полной (100%) предоплаты.

4.2. Оплата Услуг Клиентом производится в соответствии с п. 1.1.2 Оферты.

4.3. Датой исполнения обязательств Клиента по оплате считается дата поступления денежных средств на расчетный счет Компании.

4.4. Стоимость услуг по Заявке Клиента рассчитывается в соответствии с Прейскурантом, действующим на дату осуществления расчета стоимости услуг по Заявке.

4.5. После окончания оказания Услуг по Договору Компания направляет Клиенту два экземпляра Акта об оказанных услугах (далее – «Акт») любым способом, позволяющим подтвердить факт получения Акта Клиентом.

4.6. Клиент в течение 5 (Пяти) дней с момента получения от Компании Акта вручает Компании один экземпляр подписанного со стороны Клиента Акта, либо в тот же срок вручает Компании обоснованный мотивированный отказ от подписания Акта с подробным указанием недостатков Услуг, препятствующих подписанию Акта Клиентом.

4.7. В случае невручения Клиентом в указанный в п.3.6. Договора срок Компании подписанного Клиентом Акта или невручения в тот же срок обоснованного мотивированного отказа Клиента от подписания Акта, Акт считается подписанным Клиентом, а Услуги – принятыми Клиентом в полном объеме без замечаний.

### **5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**

5.1. Стороны несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение взятых на себя обязательств по Договору в соответствии с законодательством Российской Федерации и условиями Договора.

5.2. В любом случае непроведения Компанией семинара в связи с неисполнением и/или ненадлежащим исполнением Клиентом своих обязательств по Договору, а равно в любом случае отказа Клиента от участия в семинаре, не вызванного существенным нарушением Компанией условий Договора, сумма оплаты участия Клиента в семинаре, проведение которого не состоялось в связи с неисполнением Клиентом своих обязательств, Клиенту не возвращается и удерживается Компанией в качестве штрафа за такое неисполнение.

5.3. В случае нарушения Клиентом обязательств, указанных в пункте 3.2.5 Договора, Клиент обязан выплатить Компании штраф в размере 100 (Ста) процентов от общей стоимости оказания Услуг по Договору, рассчитанной Компанией согласно пункта 3.4 Договора и/или оплаченной Клиентом, а также сверх сумм штрафа возместить Компании все убытки, вызванные нарушением Клиентом указанных обязательств.

5.4. В случае нарушения Клиентом обязательств, указанных в пункте 3.2.6 Договора, Клиент обязан выплатить Компании штраф в размере, определяемом как произведение количества третьих лиц, которым в связи с действиями Клиента стали известны технические условия подключения к вебинару, на стоимость участия Клиента в таком вебинаре.

5.5. Совокупный размер ответственности Компании по Договору ограничивается суммой, полученной Компанией от Клиента по Договору.

5.6. Выплата штрафов, пеней и неустоек по Договору производится в течение 5 (Пяти) дней с даты получения соответствующего требования нарушившей свои обязательства Стороной.

## **6. ФОРС-МАЖОР**

6.1. Стороны освобождаются от ответственности в случае, если неисполнение ими своих обязательств по Договору было вызвано обстоятельствами непреодолимой силы при условии, что эти обстоятельства непосредственно повлекли за собой невозможность надлежащего исполнения обязательств Сторон.

6.2. Под обстоятельствами непреодолимой силы понимаются чрезвычайные и непредотвратимые обстоятельства, то есть те, которые не существовали на момент акцепта Оферты, возникли помимо воли и желания Сторон и которые нельзя было предвидеть или избежать, в том числе: объявленная или фактическая война, экономическая или военная блокада, эмбарго, издание нормативных правовых актов, делающих невозможным исполнение Договора любой из Сторон, эпидемии, эпизоотии, промышленные аварии, землетрясения, наводнения и другие стихийные бедствия и катастрофы, сбои в информационно-телекоммуникационных и энергетических сетях, повлекшее для Компании невозможность оказания Услуг, а также недобросовестные действия третьих лиц, выразившиеся в действиях, направленных на несанкционированный доступ и (или) выведение из строя программного и (или) аппаратного комплекса Компании и иные обстоятельства, не зависящие от воли Сторон и делающие невозможным исполнения обязательства по настоящему Договору.

6.3. Сторона, подвергшаяся действию обстоятельств непреодолимой силы, обязана уведомить другую Сторону о возникновении, виде и возможной продолжительности указанных обязательств, а также об их прекращении незамедлительно, но не позднее, чем в течение 3 (Трёх) рабочих дней с момента, когда Стороне стало известно о вышеперечисленных фактах. Сторона, не исполнившая данную обязанность, лишается права ссылаться на обстоятельства непреодолимой силы как на основание неисполнения / ненадлежащего исполнения своих обязательств по Договору.

6.4. При возникновении обстоятельств непреодолимой силы действие Договора приостанавливается на время действия данных обстоятельств и восстанавливается после прекращения их действия (датой приостановления и восстановления действия считается дата получения одной Стороной уведомления от другой Стороны о начале или прекращении действия обстоятельств непреодолимой силы с приложением подтверждающих документов).

6.5. В случае продолжения действия обстоятельств непреодолимой силы свыше 1 (Одного) месяца любая из Сторон вправе в одностороннем внесудебном порядке расторгнуть настоящий Договор, направив соответствующее уведомление другой Стороне. В этом случае Договор считается расторгнутым с момента получения другой Стороной указанного уведомления. Стороны обязаны произвести все взаиморасчеты по Договору в течение 5 (Пяти) рабочих дней с даты расторжения Договора.

## **7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

7.1. Договор вступает в силу с момента акцептования (принятия) Оферты Клиентом и действует до полного выполнения Сторонами взятых на себя обязательств.

7.2. Компания вправе в одностороннем внесудебном порядке в любой момент отказаться от исполнения Договора, направив Клиенту уведомление. Договор считается расторгнутым по истечении 5 (Пяти) рабочих дней с даты направления уведомления Компанией.

В случае если отказ Компании от исполнения Договора не был мотивирован неисполнением и/или ненадлежащим исполнением Клиентом своих обязательств по Договору, Компания возвращает Клиенту сумму произведенной Клиентом предоплаты за вычетом стоимости проведенных Компанией семинаров и суммы расходов, понесенных Компанией на исполнение Договора.

В случае если отказ Компании от исполнения Договора был мотивирован неисполнением и/или ненадлежащим исполнением Клиентом своих обязательств по Договору, сумма произведенной Клиентом предоплаты Клиенту не возвращается и удерживается Компанией в качестве штрафа за неисполнение и/или ненадлежащее исполнение Клиентом своих обязательств.

7.3. В случае одностороннего отказа Клиента от исполнения Договора сумма произведенной Клиентом предоплаты Клиенту не возвращается.

7.4. Все уведомления и прочие документы по Договору могут направляться по адресам, в том числе электронной почты, указанным при направлении Заявки (в Заявке). Направление каких-либо

уведомлений и прочих документов по Договору посредством электронной почты считается надлежащим.

7.5. Все споры по Договору разрешаются Сторонами в претензионном порядке. Срок ответа на письменную претензию Стороны – 10 (Десять) рабочих дней с даты её получения Стороной (в случае отсутствия адресата по месту направления претензии и невозможности вручения либо отказа Стороны от получения претензии – 20 (Двадцать) рабочих дней с даты направления претензии пострадавшей Стороной), а в случае невозможности досудебного урегулирования споров – в суде по месту нахождения Компании.

7.6. Применимым правом по Договору является право Российской Федерации.

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

## **8. РЕКВИЗИТЫ КОМПАНИИ**

ЗАО «Ашманов и Партнеры»

Адрес местонахождения: 123022, Москва, ул. 2-ая Звенигородская, д.13, стр. 43, 2 этаж

ИНН 7728240040 КПП 772801001

ОГРН 1037739234213

Р/с 40702 81000 00052 71001

К/с 30101 81070 00000 00679

в ООО КБ "НЭКЛИС-БАНК" Г.МОСКВА

БИК 044583679

E-mail: [academy@ashmanov.com](mailto:academy@ashmanov.com)

Тел/Факс: (495) 258-28-10

**ПРЕЙСКУРАНТ НА ОКАЗАНИЕ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование</b>	<b>Стоимость услуг, включая НДС 18 %</b>
1	Курс «Веб-аналитика»	40 000
2	Курс «Юзабилити»	29 000
3	Курс «Контекстная реклама»	38 000
4	Курс «Поисковый маркетинг»	40 000
5	Курс «Маркетинг в социальных медиа»	24 000
6	Курс «Управление репутацией в Интернете»	21 000
7	Курс «Email-маркетинг»	24 000

## ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

### Курс «Веб-аналитика»

Продолжительность: 48 академ. часов

- KPI для различного вида сайтов;
- основы юзабилити, SEO, контекстной рекламы, SMM;
- создание и настройка целей в «Яндекс.Метрике» и Google Analytics;
- создание отчетов в «Яндекс.Метрике» и Google Analytics;
- создание и использование расширенных сегментов Google Analytics;
- проектирование посадочных страниц, тестирование их вариантов в Google Analytics и Visual Website Optimizer;
- многоканальные последовательности.

### Курс «Юзабилити»

Продолжительность: 33 академ. часа

- обзор методологии «Human Centered Design»;
- сбор и синтез данных;
- формирование сценариев и требований к интерфейсу;
- концептуальное проектирование;
- обзор инструментов прототипирования;
- юзабилити-тестирование, экспертная оценка сайтов;
- внедрение рекомендаций и тестирование результатов.

### Курс «Контекстная реклама»

Продолжительность: 44 академ. часа

- платформы контекстной рекламы;
- KPI контекстной рекламы, прогнозирование, бюджетирование;
- составление семантического ядра для контекстной рекламы;
- создание продающих рекламных объявлений;
- создание и настройка кампаний в «Яндекс.Директе» и Google AdWords;
- аналитика и оптимизация рекламной кампании;
- создание отчетов.

### Курс «Поисковый маркетинг»

Продолжительность: 47 академ. часов

- устройство поисковых систем, рынок поиска, типы поисковых запросов;
- алгоритмы и фильтры поисковых систем «Яндекс» и Google;
- KPI в SEO, гарантии и сроки;
- применение систем веб-аналитики;
- поисковый аудит сайта;
- внутренняя оптимизация сайта;
- внешняя оптимизация сайта.

### Курс «Маркетинг в социальных медиа»

Продолжительность: 32 академ. часа

- аудитория социальных медиа, базовые инструменты и технологии, сервисы;
- определение KPI в SMM, постановка целей;
- типы и форматы контента, способы воздействия на аудиторию;
- таргетированная реклама в социальных сетях;
- управление репутацией, мониторинг, работа с лидерами мнений;
- особенности продвижения в Facebook и «ВКонтакте»;
- анализ и оценка эффективности, веб-аналитика.

Курс «Управление репутацией в Интернете»

Продолжительность: 29 академ. часов

- основы SMM;
- анализ целевой аудитории;
- объекты мониторинга, типы мониторинга;
- диалог с брендом;
- работа с лидерами мнений, адвокатами бренда;
- работа с негативом, генерирование позитива;
- анализ и оценка эффективности.

Курс «Email-маркетинг»

Продолжительность: 27 академ. часов

- Digital-стратегия, планирование, KPI;
- анализ и сегментация целевой аудитории;
- разные виды писем, структура текста, копирайтинг для e-mail
- верстка и дизайн e-mail писем, основы HTML;
- продажи через e-mail;
- лояльность и удержание клиентов;
- основы веб-аналитики, повышение эффективности рассылок.