

ДОГОВОР НА ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Гр. _____,
ФИО (полностью, как указано в паспорте)

именуемый(ая) в дальнейшем «Клиент», с одной стороны, и ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДИМИТРИАДИС ВЛАДИМИР ЕВГЕНЬЕВИЧ, в лице Димитриадиса В.Е., именуемый в дальнейшем «Представитель Системы», с другой стороны, заключили настоящий Договор на проведение индивидуальных тренингов (далее Договор) о нижеследующем:

1. Представитель Системы передает за плату в собственность Клиента материалы, составляющие «Систему продаж Майка Ферри». Система продаж Майка Ферри - документация, разработанная Майком Ферри для повышения эффективности оказания риэлторских услуг. Перечень материалов, входящих в «Систему продаж Майка Ферри» приведен в Приложении №1 к Договору. Стоимость продажи материалов, составляющих «Систему продаж Майка Ферри», составляет 444 000 (четыреста сорок четыре тысячи) рублей, в том числе НДС по ставке 5% в размере 21 142 (двадцать одна тысяча сто сорок два) рубля 86 копеек, на условиях, определенных в «Условиях договора на индивидуальное обучение».
2. Помимо продажи материалов, составляющих «Систему продаж Майка Ферри», Представитель Системы обязуется оказать Заказчику в соответствии с настоящим Договором и «Условиями договора на индивидуальное обучение», приведенными в Приложении №1 к Договору, комплекс услуг индивидуального обучения, включающий в себя:
 - 2.1 Индивидуальные звонки продолжительностью 30 мин (далее - Коучинговая сессия) в количестве 40 шт;
 - 2.2 Дополнительные преимущества для клиента программы «Премьер Офис» указаны в «Правилах и Процедурах тренинга Премьер Офис».
3. Клиент обязуется оплатить услуги Представителя Системы в размере 516 000 (пятьсот шестнадцать тысяч) рублей, в том числе НДС по ставке 5% в размере 24 571 (двадцать четыре тысячи пятьсот семьдесят один) рубль 43 копейки, на условиях, определенных в «Условиях договора на индивидуальное обучение».
4. Подписывая настоящий Договор, Клиент дает согласие Представителю Системы на списание средств с кредитной или дебетовой карты на условиях, определенных в «Условиях договора на индивидуальное обучение».
5. Настоящий договор вступает в силу с момента подписания его сторонами.
6. **80 000 рублей/месяц** – Минимальное обязательство: оплата каждого из 12 месяцев. Первый взнос в размере 80 000 (восемьдесят тысяч) рублей, в том числе НДС по ставке 5% в размере 3 809 (три тысячи восемьсот девять) рублей 52 копейки, и последующие ежемесячные выплаты в размере 80 000 (восемьдесят тысяч) рублей, в том числе НДС по ставке 5% в размере 3 809 (три тысячи восемьсот девять) рублей 52 копейки.
7. Реквизиты сторон:

КЛИЕНТ

ФИО (полностью, как указано в паспорте)

Паспортные данные (серия, номер, кем и когда выдан)

Адрес

E-mail

Дата подписи

Подпись Клиента

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ СИСТЕМЫ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
ДИМИТРИАДИС ВЛАДИМИР ЕВГЕНЬЕВИЧ

В ЛИЦЕ
ДИМИТРИАДИСА ВЛАДИМИРА ЕВГЕНЬЕВИЧА

ИНН: 773665019441
ОГРН: 307770000399887

117393 МОСКВА, АКАДЕМИКА ПИЛЮГИНА,
Д.22/1, КВ.203
+7 (966) 172-68-84

АО «ТБАНК»
БИК: 044525974

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ
40802810400000385894

Дата подписи

Подпись Представителя Системы

УСЛОВИЯ ДОГОВОРА НА ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

1. Настоящие «Условия договора на индивидуальное обучение» (далее - Условия) регламентируют порядок передачи материалов, составляющих «Систему продаж Майка Ферри» и оказания Представителем Системы услуг индивидуального обучения Клиента по Договору на индивидуальное обучение.
2. Представитель Системы действует на основании Лицензионного договора № б/н от 15 января 2019 года.
3. Стоимость оказания услуг по Договору на индивидуальное обучение составляет 516 000 (пятьсот шестнадцать тысяч) рублей, в том числе НДС по ставке 5% в размере 24 571 (двадцать четыре тысячи пятьсот семьдесят один) рубль 43 копейки. Порядок оплаты услуг приведен в Приложении №1 к Договору (График Платежей).
4. Стоимость продаж материалов, составляющих «Систему продаж Майка Ферри», составляет 444 000 (четыреста сорок четыре тысячи) рублей, в том числе НДС по ставке 5% в размере 21 142 (двадцать одна тысяча сто сорок два) рубля 86 копеек. Оплата материалов производится в рассрочку в соответствии с Графиком платежей.
5. Передача материалов, указанных в Приложении №1 происходит одновременно с проведением первой Коучинговой сессии и подтверждается подписанным Актом приема-передачи, указанного в Приложении №2. Право собственности на материалы переходят к Клиенту с момента подписания Акта приема-передачи. При этом Клиент понимает и соглашается с тем, что исключительные права на материалы остаются у Представителя Системы или Лицензиара Представителя Системы.
6. Стороны соглашаются, что Акт приема-передачи может быть подписан путем обмена сканами подписанного Акта приема-передачи, направленными с адресов электронной почты, указанной в реквизитах сторон. В случае, если Клиент в течение 3-х дней с момента отправки скана подписанного Акта приема-передачи, не подписывает Акт приема-передачи должным для финансово-отчетных документов образом, и не направляет скан подписанного Акта приема-передачи Представителю Системы, материалы считаются принятыми, а Акт приема-передачи считается подписанным. Стороны соглашаются обменяться оригиналами Акта приема-передачи в течение 1 месяца с момента его подписания в соответствии с настоящим пунктом.
7. Время проведения каждой Коучинговой сессии предварительно согласуется с Клиентом не позднее 24 часов до начала проведения Коучинговой сессии.
8. Представитель Системы по предварительному согласованию с Клиентом может изменить порядок проведения Коучинговых сессий.
9. Клиент соглашается с тем, что в случае если Клиент не по вине Представителя Системы не воспользуется всеми сессиями, предоставляемыми Представителем Системы в соответствующем месяце, Клиент утрачивает право требования проведения этих Коучинговых сессий в следующем месяце.
10. Клиент извещен и дает свое согласие на то, что любой звонок или обращение в службу поддержки по Договору на индивидуальное обучение, может без какого-либо предварительного предупреждения записываться с целью повышения качества обслуживания.
11. Коучинговые сессии не являются психотерапией или консультированием. Договор на индивидуальное обучение относится к конкретным личным проектам, достижению успеха в бизнесе или общим условиям жизни Клиента и его профессиональной самореализации.
12. Клиент понимает, что эффективность данной работы и взаимодействия с Представителем Системы может быть обеспечена только самим Клиентом и соглашается с тем, что только Клиент несет ответственность за результаты профессиональной деятельности Клиента.
13. Клиент разрешает Представителю Системы использовать в печатных и/или электронных маркетинговых материалах изображения Клиента, рекомендации или сообщения, которые предоставлены им Представителю Системы.
14. Клиент не вправе передавать третьим лицам какие-либо права и обязанности по Договору на индивидуальное обучение.
15. Клиент извещен и подтверждает, что все материалы, составляющие «Систему продаж Майка Ферри», в том числе загружаемые аудио- и видео-файлы, компакт-диски и другие носители информации, доступ к которой предоставляется Клиенту по настоящему Договору, охраняются законодательством об авторском праве. Клиент обязуется не записывать, не копировать, не распространять, не воспроизводить, не публиковать, и не советовать третьим лицам делать что-либо из вышеперечисленного без предварительного письменного согласия Представителя Системы. В случае, если Представитель Системы обнаружил факт нарушения Клиентом авторских прав Представителя Системы или лицензиаров Представителя Системы, Представитель Системы имеет право, помимо прочего, требовать от Клиента уплаты штрафа в размере 600 000 (шестьсот тысяч) рублей за каждое нарушение авторских прав, и незамедлительного прекращения любых нарушений, независимо от их формы.
16. В случае невыполнения Клиентом своих обязательств по оплате услуг, Клиент уплачивает по письменному требованию Представителя Системы пеню в размере 1950 (одна тысяча девятьсот пятьдесят) рублей за каждый месяц просрочки. При этом Представитель Системы имеет право приостановить оказание услуг Клиенту до момента исполнения Клиентом своих обязательств.
17. Порядок досрочного расторжения по инициативе Клиента:
 - 17.1. Клиент вправе в одностороннем внесудебном порядке расторгнуть настоящий Договор, направив Представителю Системы письменное уведомление не позднее чем за 3 (три) месяца до предполагаемой даты расторжения.
 - 17.2. В течение указанных 3 (трех) месяцев с момента получения уведомления Договор продолжает действовать. За Клиентом сохраняется место, график занятий и все привилегии по Договору.
 - 17.3. Клиент обязуется продолжать вносить установленные Договором ежемесячные платежи за эти 3 (три) месяца в полном объеме. Оплата взимается за поддержание готовности Системы оказать услуги и резервирование места, независимо от того, посещает Клиент занятия фактически или нет.
 - 17.4. Договор считается расторгнутым по истечении 3 (трех) месяцев при условии полного погашения Клиентом задолженности по оплате указанного периода.
18. В случае если Клиент в течение одного месяца со дня проведения последней Коучинговой сессии не назначает следующую Коучинговую сессию не по вине Представителя Системы, Представитель Системы имеет право досрочно расторгнуть договор и требовать от Клиента уплаты полной стоимости материалов незамедлительно.
19. Клиент соглашается с тем, что в случае досрочного расторжения Договора на индивидуальное обучение, права Клиента на Скидку прекращаются. При этом обязанность Клиента по оплате полной стоимости материалов, составляющих «Систему продаж Майка Ферри», которая указана в п.4 Условий сохраняет свою силу.
20. В случае, если Представитель Системы обнаружит факт использования Клиентом материалов, составляющих часть «Системы продаж Майка Ферри», в том числе в личных целях, и без нарушения авторских прав, как это установлено в п.15 Условий, после расторжения Договора на индивидуальное обучение, в том числе досрочного, Представитель Системы имеет право требовать выплаты Клиентом полной стоимости материалов, указанных в п.4 Условий, и стоимости услуг, указанной в п.3 Условий.
21. Все споры и разногласия, вытекающие из Договора на индивидуальное обучение, Стороны будут стремиться решить путём переговоров с соблюдением обязательного претензионного порядка. Сторона, у которой возникли претензии и/или разногласия, направляет другой Стороне сообщение с указанием возникших претензий и/или разногласий. В течение 5 (пяти) календарных дней с момента получения претензии Сторона, получившая ее, обязана направить ответ на претензию. В случае если Стороны не придут к согласию в обязательном досудебном порядке, спор подлежит передаче на рассмотрение в суд по месту нахождения Представителя Системы.
22. Все изменения в Договор на индивидуальное обучение и/или настоящие Условия должны быть выполнены в письменной форме, и являются неотъемлемой частью Договора на индивидуальное обучение.
23. Стороны обязуются информировать друг друга в письменном виде об изменении своих адресов и иных данных, необходимых для исполнения Договора на индивидуальное обучение, не позднее 5 (пяти) дней с момента принятия таких изменений. При отсутствии такого сообщения документы, направленные по последнему известному адресу, считаются надлежаще доставленными.
24. Настоящий Договор может быть исполнен и доставлен путём обмена электронными документами, передаваемыми по каналам связи, позволяющими достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.
25. Стороны соглашаются, что Договор является смешанным договором, сочетающим в себе признаки договора купли-продажи товара в рассрочку в части продажи материалов и Абонентского договора в части оказания услуг индивидуального обучения.

Дата подписи

Подпись Клиента

Дата подписи

Подпись Представителя Системы

ПРИЛОЖЕНИЕ 2 АКТ ПРИЕМА-ПЕРЕДАЧИ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДИМИТРИАДИС ВЛАДИМИР ЕВГЕНЬЕВИЧ, именуемый в дальнейшем Представитель Системы, в лице Димитриадиса В.Е., с одной стороны, и:

гр. _____
ФИО (полностью, как указано в паспорте)

именуемый(ая) в дальнейшем «Клиент», с другой стороны, заключили настоящий Акт о нижеследующем:

1. Представитель Системы в соответствии с Договором индивидуального обучения от _____ « _____ » _____ 20 ____ г.,
передает Клиенту материалы, составляющие «Систему продаж Майка Ферри», в следующем составе: _____
Дата подписания договора

НАИМЕНОВАНИЕ МАТЕРИАЛА	КОЛИЧЕСТВО	ТИП НОСИТЕЛЯ
Рабочая тетрадь «Один на Один»	1 ед.	В электронном виде
Тетрадь скриптов	1 ед.	В электронном виде
Журнал тренинга	1 ед.	В электронном виде
22 аудиофайла	1 ед.	В электронном виде

2. Клиент по комплектации и качеству передаваемых материалов претензий к Представителю Системы не имеет. Клиент обязуется оплатить полученные материалы, составляющие «Систему продаж Майка Ферри», в соответствии с графиком платежей.
3. Право собственности на материалы переходят к Клиенту с момента подписания настоящего Акта, при этом исключительные права на материалы, составляющие «Систему продаж Майка Ферри», принадлежат Представителю Системы или его лицензиарам.
4. Настоящий Акт составлен в 2-х экземплярах, по содержанию и юридической силе идентичных друг другу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

КЛИЕНТ

ФИО (полностью, как указано в паспорте)

Паспортные данные (серия, номер, кем и когда выдан)

Адрес

E-mail

Дата подписи

Подпись Клиента

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ СИСТЕМЫ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
ДИМИТРИАДИС ВЛАДИМИР ЕВГЕНЬЕВИЧ

В ЛИЦЕ
ДИМИТРИАДИСА ВЛАДИМИРА ЕВГЕНЬЕВИЧА

ИНН: 773665019441
ОГРН: 307770000399887

117393 МОСКВА, АКАДЕМИКА ПИЛЮГИНА,
Д.22/1, КВ.203
+7 (966) 172-68-84

АО «ТБАНК»
БИК: 044525974

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ
40802810400000385894

Дата подписи

Подпись Представителя Системы