

# ПУБЛИЧНЫЙ ДОГОВОР -ОФЕРТА возмездного оказания услуг

г. Москва

«1» июля 2018

Индивидуальный Предприниматель Леонтьева Ирина Вячеславовна (в дальнейшем «Исполнитель») предлагает заключить настоящий договор оказания услуг на условиях оферты, перечень которых приведен в разделе 7 Договора.

Заказчиком по настоящему договору является любое физическое лицо и/или законный представитель несовершеннолетнего ребенка, совершившее акцепт данной оферты (далее – Заказчик).

Акцептом договора (оферты) считается оплата Заказчиком услуг Исполнителя в порядке, установленном разделом 2 настоящего договора.

С момента совершения акцепта Заказчик подтверждает, что ознакомился с текстом Договора и принимает его условия.

## **1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ**

Для целей настоящего Договора, приведенные ниже термины и определения используются в следующем значении:

- 1.1. «Услуги» - информационно-консультационные услуги в виде мероприятий: мастер-классов, бизнес-тренингов, практических занятий и семинаров в сфере предпринимательства по следующим направлениям: экономика и финансы, маркетинг и PR, управление проектами, взаимодействие с людьми, эмоциональный интеллект.
- 1.2. «Акцепт» — полное и безоговорочное принятие Заказчиком условий настоящей оферты, совершенное путем оплаты информационно-консультационных услуг.
- 1.3. «Электронный адрес / электронная почта Исполнителя» – [zakaz@kidsdevelop.ru](mailto:zakaz@kidsdevelop.ru) [info@kidsdevelop.ru](mailto:info@kidsdevelop.ru).
- 1.4. «Заказ» – оформленный Заказчиком запрос на Услугу Исполнителя, оказываемую Заказчику.
- 1.5. «Сайт» – интернет-сайт [www.kidsd.ru](http://www.kidsd.ru), на котором Исполнитель размещает Услуги.
- 1.6. «Участник» - дети в возрасте от 7 до 17 лет включительно.
- 1.7. «Информационный портал» - информационный портал для родителей и законных представителей Участников, расположенный на странице в сети интернет по ссылке: [www.parents.kidsd.ru](http://www.parents.kidsd.ru), созданный Исполнителем для информирования родителей и законных представителей Участников об изменениях в расписании, регалиях тренерского состава, информации по экскурсиям и другим новостям, фотоотчетам с мероприятий.
- 1.8. «Бизнес-экскурсия» – выездное мероприятие с целью знакомства Участников с бизнес-процессами и историей компании-партнера Исполнителя, которые проводятся с ознакомительной целью, а также с целью закрепления Участниками пройденного материала на практике и для решения бизнес-кейсов.

## **2. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ**

- 2.1. Тема, программа, стоимость, срок оказания Услуг и форма регистрации Заказчика размещены Исполнителем в разделе 7 Договора и на Сайте.
- 2.2. Оплата Заказчиком Услуг (акцепт оферты) означает полное согласие Заказчика с положениями настоящего Договора и принятие его условий.
- 2.3. Исполнитель имеет право в любой момент внести изменения в перечень Услуг, их стоимость и/ или в приложения/Программы направлений. Изменения вступают в силу с даты публикации изменений на Сайте и/или на Информационном портале. С указанными изменениями Заказчик ознакомливается самостоятельно.
- 2.4. Местом оказания Услуг являются площадки, определенные Исполнителем и указанные на Сайте в разделе «Контакты». Конкретная площадка оказания Услуг определяется с учетом пожеланий Заказчика и возможностей Исполнителя.
- 2.5. Услуга предоставляется Заказчику в объеме, соответствующем сумме произведенной им предоплаты.
- 2.6. В случае отмены мероприятия по вине Исполнителя или третьих лиц, по независящим от Исполнителя причинам, занятия переносятся на другой день.
- 2.7. Услуги не являются образовательной деятельностью, не подлежат лицензированию, не сопровождаются проведением итоговой аттестации, присвоения какой-либо квалификации и выдачей документа об образовании.
- 2.8. Услуги считаются оказанными надлежащим образом и в полном объеме, если в течение двух календарных дней с момента окончания оказания услуг Заказчиком не выставлена рекламация.

### **3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН**

#### **3.1. Исполнитель обязуется:**

- 3.1.1. Оказывать Услугу качественно и в срок в соответствии с условиями Договора при наличии подтверждения оплаты.
- 3.1.2. Осуществлять консультационную поддержку относительно порядка и правил предоставляемой Услуги по телефону +7 (495) 208-33-34 или посредством электронной почты (электронный адрес) zakaz@kidsdevelop.ru
- 3.1.3. Направить учебное расписание, адрес оказания Услуг (места проведения учебного курса), а также данные для оплаты Услуг на e-mail Заказчика. При внесении изменений в порядок оказания Услуг не позднее чем за два рабочих дня уведомить об этом Заказчика.
- 3.1.4. Сохранять конфиденциальность личных данных Заказчика и Участника, полученных при заключении Договора, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством РФ.
- 3.1.5. Закрывая настоящий Договор, Заказчик (родитель или законный представитель Участника) дает согласие на использование фото и видеоматериалов с участием его ребенка в информационных и рекламных целях Исполнителя.
- 3.1.6. Организовать Участнику индивидуальное оказание Услуг для устранения отставания в случае пропуска оплаченного мероприятия Участником и в случае уведомления Исполнителя не позднее чем за 2 (два) дня до начала мероприятия по уважительной причине.
- 3.1.7. При наличии возможностей у Исполнителя осуществить перевод Участника в другую группу (является приоритетным) в случае пропуска продолжительностью более 2 (двух) дней оплаченных мероприятий Участником по уважительной причине (внезапное заболевание или давно запланированная поездка, о которой Исполнитель предупрежден не позднее чем за 2 (два) рабочих дня до начала мероприятия). Стоимость неиспользованных дней мероприятий в денежном эквиваленте при этом не компенсируется.
- 3.1.8. Не передавать полученные персональные данные Заказчика третьим лицам, за исключением случаев предоставления данных по запросам уполномоченных органов государственной власти РФ только по основаниям и в порядке, установленном законодательством РФ.

#### **3.2. Исполнитель имеет право:**

- 3.2.1. В ходе оказания Услуг изменять методические материалы с учетом индивидуальных особенностей учебной группы.
- 3.2.2. Изменять расписание занятий в период, до/после государственных и национальных праздников.
- 3.2.3. Изменять расписание занятий в связи с решениями администрации места проведения учебных курсов.
- 3.2.4. Не допустить Участника к занятиям, если задолженность Заказчика по оплате Услуг (Курса) составляет более пяти рабочих дней.
- 3.2.5. В случае, если у Участника имеются явные признаки заболеваний, Исполнитель обязан незамедлительно сообщить Заказчику и принять совместное решение о возможности участия в занятии.
- 3.2.6. Привлекать соисполнителей (специалистов, консультантов и т.п.) к оказанию Услуг и нести ответственность за их действия как за свои собственные.
- 3.2.7. Добавить электронный адрес Заказчика, указанный при регистрации, в свой список рассылки писем (при условии отсутствия отказа Заказчика).
- 3.2.8. В ходе оказания Услуг отменить мероприятие или изменить дату мероприятия по причинам, не зависящим от Исполнителя (состояние здоровья консультанта и прочее), о чем уведомить Заказчика не позднее, чем за 2 дня до начала мероприятия. В этом случае Стороны обязаны согласовать новую дату и время оказания Услуг или замену участия на другое проводимое мероприятие, эквивалентное по стоимости.
- 3.2.9. В одностороннем порядке вносить изменения в порядок оказания Услуг при условии, что изменения не противоречат действующему законодательству РФ. Изменения порядка оказания Услуг вступают в силу после их публикации на Сайте.

#### **3.3. Заказчик обязуется:**

- 3.3.1. Своевременно уведомить Исполнителя любым доступным способом об изменении своих контактных данных и/или иных сведений, которые могут влиять на оказание Исполнителем Услуг по Договору.
- 3.3.2. Обеспечить посещение мероприятий Участниками согласно разработанной Исполнителем программе проведения мероприятий.
- 3.3.3. Возместить ущерб, причиненный имуществу Исполнителя, а также имуществу третьих лиц.
- 3.3.4. Не воспроизводить (т.е. дублировать, тиражировать или размножить иным образом), распространять любым способом, а также реализовывать размноженные материальные носители среди третьих лиц в целях использования ими указанных материалов), в том числе распространять внутри компьютерной сети интернет или осуществлять электронную рассылку третьим лицам полученной от Исполнителя методической литературы (как в целом, так и частично) при отсутствии однозначного письменного разрешения Исполнителя.

#### **3.4. Заказчик имеет право:**

- 3.4.1. Отказаться от исполнения Договора при условии уведомления Исполнителя не позднее, чем за 5 рабочих дней до начала старта комплекса оплаченных мероприятий. В таком случае уплаченные средства возвращаются в полном объеме.

#### **4. РАСЧЕТЫ ПО ДОГОВОРУ**

4.1. Информация о стоимости Услуг размещается Исполнителем на Сайте, а также дополнительно уточняется по телефону +7 (495) 208-33-34 по причине регулярного проведения Исполнителем различных акций.

4.2. Стоимость оказываемых Услуг может быть изменена Исполнителем в зависимости от:

- даты регистрации Заказчика на Сайте;
- объема приобретаемых Услуг;
- индивидуальной скидки Заказчика.

4.3. Оплата Услуг (Курса) осуществляется Заказчиком путем безналичного перечисления денежных средств в виде 100% (Ста процентов) предоплаты от суммы Услуг (не менее чем за 4 (четыре) занятия), указанных на Сайте по реквизитам Исполнителя либо с помощью сервиса Яндекс Касса в соответствии с данными, высланными Исполнителем в порядке, установленном п. 3.1.3. Договора, или иным способом по согласованию Сторон.

4.4. Срок оплаты – не позднее не позднее чем за 2 (два) календарных дня до начала оказания Услуг (проведения мероприятий).

4.5. Впоследствии оплата Услуг (Курса) производится Заказчиком не позднее 3 (трех) рабочих дней до начала следующего неоплаченного занятия. Оплата может быть произведена Заказчиком на основании счета Исполнителя, направленного ему по адресу электронной почты, указанной в заявке, в указанный в счете срок.

4.6. Все расчеты по Договору производятся в рублях РФ. На суммы, подлежащие оплате Исполнителю, НДС не начисляется в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

4.7. Услуга будет считаться оплаченной с момента поступления денежных средств на расчетный счет Исполнителя.

4.8. В случае неприбытия Участника (Заказчика законного представителя Участника) на Мероприятия либо иной невозможности исполнения настоящего Договора Заказчиком без предварительного предупреждения Исполнителя денежные средства, оплаченные Исполнителю по настоящему Договору, возврату не подлежат.

4.9. При отказе Заказчика от участия в мероприятии более чем за 5 (пять) календарных дней включительно до установленной даты мероприятия, Исполнитель возвращает уже оплаченную Заказчиком на дату отказа сумму Договора.

4.10. При отказе Заказчика от участия в мероприятии менее чем за 5 (пять) календарных дней включительно до установленной даты мероприятия, денежные средства, оплаченные Исполнителю по Договору, засчитываются в счет фактических затрат Исполнителя на исполнение Договора, в связи с чем возврату не подлежат.

4.11. В случае переноса срока мероприятия действие договора продлевается на срок, равный сроку переноса мероприятия. При отмене мероприятия по независящим от Исполнителя и Заказчика причинам договорные обязательства Сторон прекращаются, уплаченные Заказчиком им денежные средства подлежат возмещению Исполнителем в полном размере.

4.12. Исполнитель не производит перерасчет стоимости оказанных Услуг в случае, если Заказчик не воспользовался предоставленными компенсирующими занятиями.

#### **5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ.**

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

5.2. Все споры, возникшие в процессе исполнения настоящего Договора, решаются сторонами путем переговоров.

5.3. В случае невозможности урегулирования разногласий путем переговоров спор передается на рассмотрение в суд по месту нахождения Исполнителя с соблюдением претензионного порядка урегулирования споров. Срок ответа на претензию – 15 (пятнадцать) дней с даты ее получения стороной.

#### **6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

6.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента получения Исполнителем акцепта Заказчика в виде регистрации на Сайте и оплаты Услуг и действует до полного исполнения обязательств Сторонами.

6.2. Заклячая настоящий договор, Заказчик подтверждает, что соглашается на обработку, хранение и использование своих персональных данных на основании ФЗ № 152-ФЗ «О персональных данных» от 27.07.2006 г. в следующих целях:

- Осуществление клиентской поддержки
- Получения Пользователем информации о маркетинговых событиях
- Проведения аудита и прочих внутренних исследований с целью повышения качества предоставляемых услуг.

Под персональными данными подразумевается любая информация личного характера, позволяющая установить личность Заказчика/Участника, такая как:

- Фамилия, Имя, Отчество
- Дата рождения
- Контактный телефон
- Адрес электронной почты
- Почтовый адрес

6.3. Персональные данные Заказчиков хранятся исключительно на электронных носителях и обрабатываются с использованием автоматизированных систем, за исключением случаев, когда неавтоматизированная обработка персональных данных необходима в связи с исполнением требований законодательства.

6.4. Соисполнителям по Договору, которые работают с Заказчиком для предоставления Услуги. Заказчик предоставляет минимальный объем персональных данных, необходимый только для оказания требуемой Услуги или проведения необходимой транзакции.

6.5. Информация, полученная любой из Сторон в ходе исполнения настоящего Договора, является конфиденциальной и не подлежит передаче третьим лицам за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

## 7. ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ И ИХ СТОИМОСТЬ

Комплекс бизнес-тренингов для возраста 7-10 лет

7-10 лет		Экономика		Управление проектами	Эмоциональный интеллект. Дизайн мышления	Бизнес-экскурсия отдельный день	Кол-во часов
1-й месяц	Тема 1	«Что такое экономика? Зачем она нужна?»	«Экономическая конкуренция, дружить или соревноваться?»	Управление проектами. Что такое управление проектами. Идея своего проекта. Менеджер проекта (PM). Команда управления проектом. Кто такой руководитель. Что он делает. Зачем нужен руководитель. "Получение результата чужими руками". Распределение ролей и ответственности. Команда проекта.	Социальная интуиция: уметь понимать мотивы людей, эмоции (свои и чужие), понимать корень поступков (А почему он поступил так?)	Бизнес-экскурсия	10 часов
2-й месяц	Тема 2	«Сбережения и семейный бюджет»	"Инвестиции или как выгодно (грамотно) потратить свои сбережения?"	Планирование проекта. Разработка расписания (календарного плана). Расписание Проекта. Создание сетевой диаграммы Проекта. Практика: построение и оптимизация сетевой диаграммы проекта. «Мозговой штурм», декомпозиция.	Язык тела - уметь видеть искусственную игру (человек притворяется), зажимы (напряжение), знаки недоверия и расположения.	Бизнес-экскурсия	10 часов
3-й месяц	Тема 3	«Что такое государство? И откуда оно берет деньги?»	"На что тратит деньги государство?"		Лицо как открытая книга эмоций: глаза и мимика - помощники в распознавании эмоции	Бизнес-экскурсия	10 часов
4-й месяц	Тема 4	"Что такое планирование и бюджет? Почему они важны?"	"Из каких отделов состоят компании? Как каждый из отделов может добиться результата?"	Выбор способа реализации проекта. Создание иерархической структуры работ (WBS). Применение бэклога. Практика: разработка интеллектуальной карты WBS. Креативное мышление в проекте.	Учимся слышать. Что хочет сказать оппонент?	Бизнес-экскурсия	10 часов
5-й месяц	Тема 5	«Бизнес-план и как его составить?»	«Прибыль и затраты»	Исполнение проекта. Основные действия на этом этапе.	Учимся управлять своими эмоциями и настроением: язык тела, лицевые эмоции и техника дзен сёрф	Бизнес-экскурсия	10 часов
6-й месяц	Тема 6	Что у Вас должно быть, если Вы идете в банк за деньгами? Банки и их роль в жизни людей.	"Как с помощью цифр банк понимает, что Ваш бизнес может быть успешным и выдает Вам деньги?"	Управление качеством в проекте. TQM. Цепочка качества. Повторяющееся усовершенствование, цикл PDCA. Кружки качества.	Игра актёров - учимся играть и подыгрывать по Станиславскому.	Бизнес-экскурсия	10 часов
7-й месяц	Тема 7	Калькуляция: Сколько на самом деле стоит мой телефон? Часть 1	"Калькуляция: Сколько на самом деле стоит мой телефон?" Часть 2	Управление ресурсами проекта и контроль. Лидерство PM-а.	Риторика и публичное выступление - защищаем/презентуем себя/свою компанию/проект	Бизнес-экскурсия	10 часов
8-й месяц	Тема 8	Почему вода, без которой мы не можем жить, дешевле золота, без которого мы можем жить? Часть 1	"Почему вода, без которой мы не можем жить дешевле золота, без которого мы можем жить?" Часть 2	Разрешение конфликтов в команде. Варианты коммуникаций и коммуникационные модели. Основные действия по контролю выполнения проекта. Извлечение опыта. Управление знаниями.	Матрица мышления других людей.	Бизнес-экскурсия	10 часов
9-й месяц	Тема 9	«Международная торговля и фондовый рынок»	«Успешные предприниматели своего времени»	Завершение проекта. Основные действия по управлению проектом на этапе закрытия. Основные результаты. Выученные уроки. Накопление знаний. Поощрение команды.	Карта эмпатии в бизнесе. Ценности и самоактуализация в бизнесе.	Бизнес-экскурсия	10 часов
отдельный день	DEMO DAY - презентация проектов перед жюри и экспертами						90

## Комплекс бизнес-тренингов для возраста 11-14 лет

11-14 лет		Взаимодействие с людьми	Управление проектами	Маркетинг	Экономика и финансы	Эмоциональный интеллект. Дизайн мышления	Бизнес-экскурсия	Кол-во часов	
									отдельный день
1-й месяц	Тема 1	Нетворкинг. Формирование и Развитие контактного капитала - создание базы контактов ("связей") для развития своего дела. Как заводить знакомства, как развивать отношения и превращать их во взаимовыгодное партнерство	Проект. Определение, цели, критерии успешности, ограничения проекта, отличия проектной деятельности от операционной. Окружение проекта. Ресурсы проекта. Жизненный цикл проекта, этапы. Проектные документы. Идея своего проекта.	Что такое маркетинг? Просто о сложном. Вводная часть. Основные термины и их происхождение - посредничество, опт и розница, формирование цен (формирование рынка)	Вводный урок. Почему одни компании успешны, а другие закрываются? Причем здесь экономика?	Социальная интуиция: уметь понимать мотивы людей, эмоции (свои и чужие), понимать корень поступков (А почему он поступил так?)	Выезд в корпорат	10 часов	
2-й месяц	Тема 2	Составление дорожной карты для участников рабочей группы	Управление проектами. Что такое управление проектами. Менеджер проекта (PM). Функции и компетенции. Команда управления проектом. Кто такой руководитель. Что он делает. Зачем нужен руководитель. "Получение результата чужими руками". Распределение ролей и ответственности. Команда проекта и структура организации. Типы организационных структур.	История маркетинга: - Первые прототипы и родоначальники маркетинга: Древняя Греция и Рим - Три важных периода развития маркетинга таким, каким мы его знаем сегодня.	Личные финансы: Заработать, сохранить, приумножить	Язык тела - уметь видеть искусственную игру (человек притворяется), зажимы (напряжение), знаки недоверия и расположения.	Выезд в корпорат	10 часов	
3-й месяц	Тема 3	Постановка задач участникам рабочей группы. <b>Тайм-менеджмент</b>	Планирование проекта. Разработка расписания (календарного плана). Расписание Проекта. Создание сетевой диаграммы Проекта. Ограничения проектов. Практика: построение и оптимизация сетевой диаграммы проекта. «Мозговой штурм», декомпозиция.	Основные направления, составляющие маркетинга: - маркетинговые исследования - Маркетинговый анализ - Фокус-группы и глубинные интервью -	Почему мы платим налоги государству?	Лицо как открытая книга эмоций: глаза и мимика помощники в распознавании эмоции	Выезд в корпорат	10 часов	
4-й месяц	Тема 4	Психологические основы мотивирования (мотив/стимул), потребностный анализ	Управление рисками. Типовые риски проектов. Риски иерархического и гибкого планирования. Методы идентификации, анализа и управления рисками. Эскалация. Практика: разработка регистра рисков проекта.	Маркетинговый микс - Digital маркетинг - B2B и B2C маркетинг (в чем отличия и специфика).	Бюджет и планирование. Beyond budgeting - как достичь гибкости в управлении эффективностью	Учимся слышать. Что хочет сказать оппонент?	Выезд в корпорат	10 часов	
5-й месяц	Тема 5	Деловая коммуникация руководителя. Взаимодействие с подчинёнными. Переговорная коммуникация. Переговоры с коллегами, партнёрами, клиентами, внешние и внутренние переговоры /презентуем себя/свою компанию/проект	Выбор способа реализации проекта. Создание иерархической структуры работ (WBS) для проекта/фазы/итерации. Применение бэклога. Практика: разработка интеллектуальной карты WBS. Техники креативного мышления.	Брендинг и реклама, как составляющие маркетинга: - что такое бренд и в чем его ценность - Переход от массовой рекламы к таргетированной (клиентоцентричный маркетинг)	Бизнес-план: Как убедить инвестора принять участие в вашем бизнесе	Учимся управлять своими эмоциями и настроением: язык тела, лицевые эмоции и техника дзен серф	Выезд в корпорат	10 часов	
6-й месяц	Тема 6	Управление командой. Как собрать свою команду. Как сделать команду эффективной. Коммуникация в команде. Этапы групповой дискуссии	Исполнение проекта. Основные действия на этом этапе. Управление качеством в проекте. TQM. Цепочка качества. Повторяющееся усовершенствование, цикл PDCA. Кружки качества.	Маркетинг 4.0 или будущее в настоящем - С чего начинался маркетинг данных (каталожная торговля, купоны) - Приход в маркетинг big data (как, кто, что и у кого собирает и анализирует)	На что посмотрит банк, чтобы дать деньги на Ваш бизнес?	Игра актёров - учимся играть и подыгрывать по Станиславскому.	Выезд в корпорат	10 часов	
7-й месяц	Тема 7	Подготовка и проведение публичного выступления	Управление ресурсами проекта и контроль. Лидерство PM-а. Разрешение конфликтов в команде. Варианты коммуникаций и коммуникационные модели. Основные действия по контролю выполнения проекта. Извлечение опыта. Управление знаниями Практика. Закрытие фазы/спринта.	Социальные сети как генератор трафика и площадка для сбора и анализа данных	Калькуляция: Сколько на самом деле стоит мой телефон?	Риторика и публичное выступление - защищаем/презентуем себя/свою компанию/проект	Выезд в корпорат	10 часов	
8-й месяц	Тема 8	Правила создания эффективной презентации	Завершение проекта. Основные действия по управлению проектом на этапе закрытия. Основные результаты. Принятие решения об успешности проекта. Выученные уроки. Накопление знаний. Поощрение команды.	Социальные сети как генератор трафика и площадка для сбора и анализа данных	Эластичность спроса: Почему вода, без которой мы не можем жить дешевле золота, без которого мы можем жить?	Матрица мышления других людей и манипуляции.	Выезд в корпорат	10 часов	
9-й месяц	Тема 9	Конфликт + Биопроба + алгоритм разрешения конфликта	Завершение проекта. Основные действия по управлению проектом на этапе закрытия. Основные результаты. Принятие решения об успешности проекта. Выученные уроки. Накопление знаний. Поощрение команды.	“Продажа” своего проекта, себя, продукта. Умение заинтересовать своим предложением партнёров, клиентов, инвесторов	Фондовый рынок. Можно ли получать доход не работая?	Карта эмпатии в бизнесе. Ценности и самоактуализация в бизнесе.	Выезд в корпорат	10 часов	
отдельный день	DEMO DAY - презентация проектов перед жюри и экспертами							90	

## Комплекс бизнес-тренингов для возраста 15-17 лет

15-17 лет		Взаимодействие с людьми	Управление проектами	Маркетинг	Экономика и финансы	Эмоциональный интеллект. Дизайн мышления	Бизнес-экскурсия отдельный день	Кол-во часов
1-й месяц	Тема 1	Нетворкинг. Формирование и Развитие контактного капитала - создание базы контактов ("связей") для развития своего дела. Как заводить знакомства, как развивать отношения и превращать их во взаимовыгодное партнерство	Проект. Определение, цели, критерии успешности, ограничения проекта, отличия проектной деятельности от операционной. Окружение проекта. Ресурсы проекта. Жизненный цикл проекта, этапы. Проектные документы. Идея своего проекта.	Что такое маркетинг? Просто о сложном. Вводная часть. Основные термины и их происхождение - посредничество, опт и розница, формирование цен (формирование рынка)	Вводный урок. Почему одни компании успешны, а другие закрываются? Причем здесь экономика?	Социальная интуиция: уметь понимать мотивы людей, эмоции (свои и чужие), понимать корень поступков (А почему он поступил так?)	Выезд в корпорат	10 часов
2-й месяц	Тема 2	Постановка и декомпозиция цели	Управление проектами. Что такое управление проектами. Менеджер проекта (PM). Функции и компетенции. Команда управления проектом. Кто такой руководитель. Что он делает. Зачем нужен руководитель. "Получение результата чужими руками". Распределение ролей и ответственности. Команда проекта и структура организации.	История маркетинга: - Первые прототипы и родоначальники маркетинга: Древняя Греция и Рим. Три важных периода развития маркетинга таким, каким мы его знаем сегодня.	Личные финансы: Заработать, сохранить, приумножить	Язык тела - уметь видеть ответственную игру (человек притворяется), зажимы (напряжение), знаки недоверия и расположения.	Выезд в корпорат	10 часов
3-й месяц	Тема 3	Планирование (SMART+ ДОКТРИНА). Тайм-менеджмент	Планирование проекта. Разработка расписания (календарного плана). Расписание Проекта. Создание сетевой диаграммы. Ограничения проектов. Резерв управления. Анализ сетевой диаграммы. Способы сокращения расписания. Практика: построение и оптимизация сетевой диаграммы проекта. «Мозговой штурм», декомпозиция.	Основные направления, составляющие маркетинга: - маркетинговые исследования - Маркетинговый анализ - Фокус-группы и глубинные интервью	Почему мы платим налоги государству?	Лицо как открытая книга эмоций: глаза и мимика - помощники в распознавании эмоции	Выезд в корпорат	10 часов
4-й месяц	Тема 4	Психологические основы мотивирования (мотив/стимул), потребностный анализ	Управление рисками. Типовые риски проектов. Риски иерархического и гибкого планирования. Методы идентификации, анализа и управления рисками. Эскалация. Практика: разработка регистра рисков проекта.	Маркетинговый микс - Digital маркетинг - B2B и B2C маркетинг (в чем отличия и специфика).	Бюджет и планирование. Beyond budgeting - как достичь гибкости в управлении эффективностью	Учимся слышать. Что хочет сказать оппонент?	Выезд в корпорат	10 часов
5-й месяц	Тема 5	Деловая коммуникация руководителя. Взаимодействие с подчинёнными. Переговорная коммуникация. Переговоры с коллегами, партнёрами, клиентами, внешние и внутренние переговоры /презентуем себя/свою компанию/проект	Выбор способа реализации проекта. Создание иерархической структуры работ (WBS) для проекта/фазы/итерации. Применение бэклога. Практика: разработка интеллект карты WBS. Техники креативного мышления.	Брендинг и реклама, как составляющие маркетинга: - что такое бренд и в чем его ценность - Переход от массовой рекламы к таргетированной (клиентоцентричный маркетинг)	Бизнес-план: Как убедить инвестора принять участие в вашем бизнесе	Учимся управлять своими эмоциями и настроением: язык тела, лицевые эмоции и техника дзен сёрф	Выезд в корпорат	10 часов
6-й месяц	Тема 6	Управление командой. Как собрать свою команду. Как сделать команду эффективной. Коммуникация в команде. Этапы групповой дискуссии	Исполнение проекта. Основные действия на этом этапе. Управление качеством в проекте. TQM. Цепочка качества. Повторяющиеся усовершенствование, цикл PDCA. Кружки качества.	Маркетинг 4.0 или будущее в настоящем - С чего начинался маркетинг данных (каталожная торговля, купоны) - Приход в маркетинг big data (как, кто, что и у кого собирает и анализирует)	На что посмотрит банк, чтобы дать деньги на Ваш бизнес?	Игра актёров - учимся играть и подыгрывать по Станиславскому.	Выезд в корпорат	10 часов
7-й месяц	Тема 7	Подготовка и проведение публичного выступления	Управление ресурсами проекта. Лидерство PM-а. Разрешение конфликтов в команде. Варианты коммуникаций и коммуникационные модели.	Социальные сети как генератор трафика и площадка для сбора и анализа данных	Калькуляция: Сколько на самом деле стоит мой телефон?	Риторика и публичное выступление - защищаем/презентуем себя/свою компанию/проект	Выезд в корпорат	10 часов
8-й месяц	Тема 8	Правила создания эффективной презентации	Процессы контроля. Назначение процессов контроля. Основные действия по контролю выполнения проекта. Контроль закрытия фазы/итерации/спринта. Извлечение опыта. Управление знаниями Практика. Закрытие фазы/спринта.	Социальные сети как генератор трафика и площадка для сбора и анализа данных	Эластичность спроса: Почему вода, без которой мы не можем жить дешевле золота, без которого мы можем жить?	Матрица мышления других людей.	Выезд в корпорат	10 часов
9-й месяц	Тема 9	Конфликт + алгоритм разрешения конфликта	Завершение проекта. Назначение этапа. Основные действия по управлению проектом на этапе закрытия. Основные документы. Основные результаты. Принятие решения об успешности проекта. Выученные уроки. Накопление знаний. Поощрение команды.	"Продажа" своего проекта, себя, продукта. Умение заинтересовать своим предложением партнёров, клиентов, инвесторов	Фондовый рынок. Можно ли получать доход не работая?	Карта эмпатии в бизнесе. Ценности и самоактуализация в бизнесе.	Выезд в корпорат	10 часов
отдельный день	DEMO DAY - презентация проектов перед жюри и экспертами							90

Стоимость трехмесячного модуля, состоящего из 12 бизнес-тренингов и 3 бизнес-экскурсий:

**7-10** лет – 29 970 рублей

**11-14** лет – 38 700 рублей

**15-17** лет – 38 700 рублей

Стоимость шестимесячного модуля, состоящего из 24 бизнес-тренингов и 6 бизнес-экскурсий

**7-10** лет 54 900 рублей

**11-14** лет 69 000 рублей

**15-17** лет 69 000 рублей

Стоимость девятимесячного модуля, состоящего из 36 бизнес-тренингов и 9 бизнес-экскурсий

**7-10** лет 74 700 рублей

**11-14** лет 106 200 рублей

**15-17** лет 106 200 рублей

## **8. РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ**

### **Исполнитель**

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЛЕОНТЬЕВА ИРИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА

193313, РОССИЯ, Г САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ КОЛЛОНТАЙ, 5/1, 133

ИНН 781443889084, ОГРНИП 317784700287860

р/с 40802810200000296293 АО "ТИНЬКОФФ БАНК"

Москва, 123060, 1-й Волоколамский проезд, д. 10, стр. 1 Корр.счет банка 30101810145250000974

ИНН банка 7710140679 БИК банка 044525974

«Электронный адрес / электронная почта

www.kidsd.ru / info@kidsdevelop.ru