

ПУБЛИЧНЫЙ ДОГОВОР -ОФЕРТА
возмездного оказания услуг

г. Москва

«___» _____ 2019

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, публичные выступления.
- 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 / __info@kidsdevelop.ru.
- 1.4. «Заказ» – оформленный Заказчиком запрос на Услугу Исполнителя, оказываемую Заказчику.
- 1.5. «Сайт» – интернет-сайт 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, 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. Заключая 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 заблаговременно уведомить Заказчика. 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 – трехмесячного курса, состоящего из 12 бизнес-тренингов и 3 бизнес-экскурсий, составляет:

7-10 лет – 29 970 рублей

11-14 лет – 38 700 рублей

15-17 лет – 38 700 рублей

Стоимость 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, высланными Исполнителем в порядке, установленном п. 3.1.3. Договора, или иным способом по согласованию Сторон.

4.4. Срок оплаты – 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. Заключая 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

Комплекс бизнес-тренингов для возраста 7-10 лет

7-10 лет		Экономика	Управление проектами			Эмоциональный интеллект. Публичные выступления	Выездное мероприятие	Кол-во часов
Месяц	Тема	1-я Неделя	2-я Неделя	3-я Неделя	4-я Неделя			
1	№1	«Что такое экономика? Зачем она нужна? Что такое конкуренция?»	Что такое проект. Виды проектов (Бизнес-проект, социальный проект)	Общее командоформирование группы	Эмоции людей. Эмоциональная составляющая человека. Работа с эмоциональным состоянием	Практика публичных выступлений	Бизнес-экскурсия	10
		Знакомство с наставником и форматом взаимодействия	Знакомство с группой, пространством, командоформирование					
2	№2	Семейный бюджет	Критерии оценки проекта и проектной идеи	Межличностная и командная коммуникация. Разрешение конфликтов в команде	Язык тела. Невербальная коммуникация. Открытые/закрытые невербальные сигналы. Знаки недоверия и расположения.	Практика публичных выступлений	Бизнес-экскурсия	10
		Формирование идеи бизнес/социального проекта	Формирование идеи бизнес/социального проекта	Упражнения на командоформирование с выявлением лидера, формирование "лидера/руководителя" проекта				
3	№3	Что такое планирование бюджета и почему они важны?	Качественные и количественные показатели проекта. Планирование проекта, декомпозиция целей.	Сетевая диаграмма, график Ганта	Лицо как открытая книга эмоций: глаза и мимика - помощники в распознавании эмоций	Практика публичных выступлений	Бизнес-экскурсия	10
		Проработка бюджетирования проекта, относительного календарного плана	Формирование ключевых показателей проектной деятельности	Разработка календарного плана проекта. Применение иерархической структуры проекта				
4	№4	"Из каких отделов состоят компании? Как каждый из отделов может добиться результата?"	Кто такой руководитель. Что он делает. Зачем нужен руководитель.	Внутренняя коммуникация в проекте	Учимся слышать. Что хочет сказать оппонент?	Практика публичных выступлений	Бизнес-экскурсия	10
		"Корпоративная культура" команды	Деловая игра "Руководитель"	Деловая игра "Коммуникация"				
5	№5	«Бизнес-план и как его составить?»	Понятие Целевой аудитории и возможности ее анализа	Работа с каналами продвижения	Учимся управлять своими эмоциями и настроением: язык тела, лицевые эмоции и техника дзен сёрф	Практика публичных выступлений	Бизнес-экскурсия	10
		Разработка БП проекта	Анализ ЦА проекта	Работаем с каналами продвижения				
6	№6	Что у Вас должно быть, если Вы идете в банк за деньгами? Банки и их роль в жизни людей.	Что такое ресурсы. Виды ресурсов в проектной деятельности.	Управление ресурсами проекта	Риторика и публичные выступления	Практика публичных выступлений	Бизнес-экскурсия	10
		Привлечение инвестиций в проект. Фандрайзинг	Просчет ресурсов по проектам.	Деловая игра "Управляем ресурсами"				
7	№7	"Как с помощью цифр банк понимает, что Ваш бизнес может быть успешным и выдает Вам деньги?"	Управление качеством проекта	Цепочка качества. Цикл PDCA	Формирование уверенности во время выступления	Практика публичных выступлений	Бизнес-экскурсия	10
		Формирование USP	Улучшаем качество проекта	Сведение всех материалов по проекту				
8	№8	Калькуляция: Сколько на самом деле стоит мой телефон?	Контроль и мониторинг состояния проекта	"Кружок качества"	Постановка речи в публичном выступлении	Практика публичных выступлений	Бизнес-экскурсия	10
		Работа над видеороликом	Работа над видеороликом	Разработка демонстрационных материалов Power Point				
9	№9	«Успешные предприниматели нашего времени»	Завершение проекта. Основные действия по управлению проектом на этапе закрытия.	Анализ результатов, просчет показателей результативности проекта	Работа с жестами и позами во время публичного выступления	Практика публичных выступлений	Бизнес-экскурсия	10
		Подготовка к защите проекта	Подготовка к защите проекта	Финальное выступление перед проектом				
DEMO DAY - презентация проектов перед жюри и экспертами								90

Комплекс бизнес-тренингов для возраста 11-14 лет

11-14 лет		Взаимодействие с людьми и публичные выступления	Управление проектами	Маркетинг	Экономика и финансы	Выездное мероприятие	Кол-во часов
Месяц	Тема	1-я Неделя	2-я Неделя	3-я Неделя	4-я Неделя		
1	№1	Нетворкинг. Создание базы контактов ("связей") для развития своего дела. Как заводить знакомства, как развивать отношения и превращать их во взаимовыгодное партнерство	Что такое проект. Виды проектов. Определение, цели, критерии успешности, отличия проектной деятельности от операционной. Жизненный цикл проекта. Проектные документы	Что такое маркетинг? Просто о сложном. Вводная часть. Основные термины и их происхождение.	Вводный урок. Почему одни компании успешны, а другие закрываются? Причем здесь экономика? Конкуренция: дружить или соревноваться.	Бизнес-экскурсия	10
			Знакомство с наставником и форматом взаимодействия	Знакомство с группой, пространством, командоформирование	Общее командоформирование группы		
2	№2	Социальная интуиция: невербальная коммуникация, мимика и глаза - помощники в распознавании эмоций	Межличностная и командная коммуникация. Разрешение конфликтов в команде	Основные направления, составляющие маркетинга: маркетинговые исследования и анализ	Личные финансы: Заработать, сохранить, приумножить	Бизнес-экскурсия	10
			Упражнения на командоформирование с выявлением лидера, формирование "лидера/руководителя" проекта	Формирование идеи бизнес/социального проекта	Подтверждение проблемы клиента		
3	№3	Психологические основы мотивирования (мотив/стимул), потребностный анализ	Постановка целей по технологии SMART. Планирование проекта. Декомпозиция целей. Оценка продолжительности работ. Иерархичная структура работ. Сетевая диаграмма проекта	4 P: Product (продукт), Place (место), Price (цена), Promotion (продвижение). Что такое целевая аудитория и какая она бывает. Что такое лояльность и как ее удержать.	Бюджет и планирование. Beyond budgeting - как достичь гибкости в управлении эффективностью	Бизнес-экскурсия	10
			Анализ конкурентного окружения	Анализ ЦА проекта	Выявление и проработка каналов продвижения		
4	№4	Коммуникация 1 часть (основные техники и модели коммуникации+ техники активного слушания)	Кто такой руководитель. Что он делает. Зачем нужен руководитель.	PR - двигатель прогресса. Что скрывается за термином Public Relations, почему для компании так важна репутация.	"Из каких отделов состоят компании? Как каждый из отделов может добиться результата?"	Бизнес-экскурсия	10
			Деловая игра "Эффективные коммуникации"	Создание бренда команды/компании	Бюджет проекта (доходы)		
5	№5	Коммуникация 2 часть (деловая коммуникация, коммуникация внутри команды, переговоры с коллегами и партнерами)	Деловая коммуникация руководителя. Взаимодействие с подчиненными. Переговорная коммуникация.	Брендинг и реклама, как составляющие маркетинга: что такое бренд и в чем его ценность	«Бизнес-план и как его составить?»	Бизнес-экскурсия	10
			Ключевые партнеры	Проработка каналов сбыта	Ключевые ресурсы		
6	№6	Основы конфликтологии. Техники предотвращения конфликтов и работы в конфликтных ситуациях	Что такое ресурсы. Виды ресурсов в проектной деятельности. Управление ресурсами проекта.	Каналы продвижения проекта. Социальные сети как генератор трафика и площадка для сбора и анализа данных	Что у Вас должно быть, если Вы идете в банк за деньгами? Банки и их роль в жизни людей.	Бизнес-экскурсия	10
			Бизнес-план и презентация проекта	Бюджет проекта (расходы)	Итоговое уточнение продукта и сметы		
7	№7	Формирование уверенности во время выступления и работа с речью	Управление качеством проекта. Цепочка качества. Цикл PDCA.TQM.	Особенности работы в разных социальных сетях.	"Как с помощью цифр банк понимает, что Ваш бизнес может быть успешным и выдает Вам деньги?"	Бизнес-экскурсия	10
			Повышение эффективности проекта	Привлечение инвестиций в проект. Фандрайзинг	Формирование полного комплекта документов проекта		
8	№8	Работа в программе Power Point. Основы создания демонстрационных материалов	Контроль и мониторинг проекта. Принятие оперативных решений. Кружки качества.	Формирование USP	Калькуляция: Сколько на самом деле стоит мой телефон?	Бизнес-экскурсия	10
			Работа над видеороликом	Работа над видеороликом	Подготовка к защите проекта		
9	№9	Работа с жестами и позами во время публичного выступления	Завершение проекта. Основные действия по управлению проектом на этапе закрытия.	"Продажа" своего проекта, себя, продукта.	Фондовый рынок. Можно ли получать доход не работая?	Бизнес-экскурсия	10
			Подготовка к защите проекта	Подготовка к защите проекта	Финальные выступления перед защитой		
DEMO DAY - презентация проектов перед жюри и экспертами							90

Комплекс бизнес-тренингов для возраста 15-17 лет

15-17 лет		Взаимодействие с людьми. Публичные выступления	Управление проектами	Маркетинг	Экономика и финансы	Выездное мероприятие	Кол-во часов
Месяц	Тема	1-я Неделя	2-я Неделя	3-я Неделя	4-я Неделя		
1	№1	Нетворкинг. Создание базы контактов ("связей") для развития своего дела. Как заводить знакомства, как развивать отношения и превращать их во взаимовыгодное партнерство	Что такое проект. Виды проектов. Определение, цели, критерии успешности, отличия проектной деятельности от операционной. Жизненный цикл проекта. Проектные документы	Что такое маркетинг? Просто о сложном. Вводная часть. Основные термины и их происхождение.	Вводный урок. Почему одни компании успешны, а другие закрываются? При чем здесь экономика? Конкуренция: дружить или соревноваться.	Бизнес-экскурсия	10
			Знакомство с наставником и форматом взаимодействия	Знакомство с группой, пространством, командоформирование	Общее командоформирование группы		
2	№2	Социальная интуиция: невербальная коммуникация, мимика и глаза - помощники в распознавании эмоций	Межличностная и командная коммуникация. Разрешение конфликтов в команде	Основные направления, составляющие маркетинга: маркетинговые исследования и анализ	Личные финансы: Заработать, сохранить, приумножить	Бизнес-экскурсия	10
			Упражнения на командоформирование с выявлением лидера, формирование "лидера/руководителя" проекта	Формирование идеи бизнес/социального проекта	Подтверждение проблемы клиента		
3	№3	Психологические основы мотивирования (мотив/стимул), потребностный анализ	Постановка целей по технологии SMART. Планирование проекта. Декомпозиция целей. Оценка продолжительности работ. Иерархичная структура работ. Сетевая диаграмма проекта	4 P: Product (продукт), Place (место), Price (цена), Promotion (продвижение). Что такое целевая аудитория и какая она бывает. Что такое лояльность и как ее удержать.	Бюджет и планирование. Beyond budgeting - как достичь гибкости в управлении эффективностью	Бизнес-экскурсия	10
			Анализ конкурентного окружения	Анализ ЦА проекта	Выявление и проработка каналов продвижения		
4	№4	Коммуникация 1 часть (основные техники и модели коммуникации+ техники активного слушания)	Кто такой руководитель. Что он делает. Зачем нужен руководитель.	PR - двигатель прогресса. Что скрывается за термином Public Relations, почему для компании так важна репутация.	"Из каких отделов состоит компания? Как каждый из отделов может добиться результата?"	Бизнес-экскурсия	10
			Деловая игра "Эффективные коммуникации"	Создание бренда команды/компании	Бюджет проекта (доходы)		
5	№5	Коммуникация 2 часть (деловая коммуникация, коммуникация внутри команды, переговоры с коллегами и партнерами)	Деловая коммуникация руководителя. Взаимодействие с подчиненными. Переговорная коммуникация.	Брендинг и реклама, как составляющие маркетинга: что такое бренд и в чем его ценность	«Бизнес-план и как его составить?»	Бизнес-экскурсия	10
			Ключевые партнеры	Проработка каналов сбыта	Ключевые ресурсы		
6	№6	Основы конфликтологии. Техники предотвращения конфликтов и работы в конфликтных ситуациях	Что такое ресурсы. Виды ресурсов в проектной деятельности. Управление ресурсами проекта.	Каналы продвижения проекта. Социальные сети как генератор трафика и площадка для сбора и анализа данных	Что у Вас должно быть, если Вы идете в банк за деньгами? Банки и их роль в жизни людей.	Бизнес-экскурсия	10
			Бизнес-план и презентация проекта	Бюджет проекта (расходы)	Итоговое уточнение продукта и сметы		
7	№7	Формирование уверенности во время выступления и работа с речью	Управление качеством проекта. Цепочка качества. Цикл PDCA.TQM.	Особенности работы в разных социальных сетях.	"Как с помощью цифр банк понимает, что Ваш бизнес может быть успешным и выдает Вам деньги?"	Бизнес-экскурсия	10
			Повышение эффективности проекта	Привлечение инвестиций в проект. Фандрайзинг	Формирование полного комплекта документов проекта		
8	№8	Работа в программе Power Point. Основы создания демонстрационных материалов	Контроль и мониторинг проекта. Принятие оперативных решений. Кружки качества.	Формирование USP	Калькуляция: Сколько на самом деле стоит мой телефон?	Бизнес-экскурсия	10
			Работа над видеороликом	Работа над видеороликом	Разработка демонстрационных материалов Power Point		
9	№9	Работа с жестами и позами во время публичного выступления	Завершение проекта. Основные действия по управлению проектом на этапе закрытия.	"Продажа" своего проекта, себя, продукта.	Фондовый рынок. Можно ли получать доход не работая?	Бизнес-экскурсия	10
			Подготовка к защите проекта	Подготовка к защите проекта	Финальные выступления перед защитой		
DEMO DAY - презентация проектов перед жюри и экспертами							90

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 4080281020000296293 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