

ПУБЛИЧНЫЙ ДОГОВОР-ОФЕРТА ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

г. Москва

«04» августа 2016 г.

Общество с ограниченной ответственностью «АНВАРО ГРУПП», (далее «Компания») публикует настоящее предложение о заключении договора об оказании информационно-консультационных услуг с использованием дистанционной площадки (портал KnowKnow.ru) (далее «Услуга»), условия которого приведены ниже (далее — «Договор») в адрес физических и юридических лиц (в случае принятия настоящего предложения именуемых далее — «Клиенты»).

Настоящее предложение, согласно пункту 2 статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ), является публичной офертой.

Настоящая оферта (далее – Оферта) вступает в силу с момента размещения в сети Интернет по адресу www.knowknow.ru, и действует до момента отзыва Оферты Компанией.

Компания вправе в любое время по своему усмотрению изменить условия Оферты или отозвать ее. В случае изменения Компанией условий Оферты, изменения вступают в силу с момента размещения измененных условий Оферты в сети Интернет по адресу www.knowknow.ru, если иной срок не указан Компанией при таком размещении.

Моментом полного и безоговорочного принятия предложения Компании заключить Договор (то есть акцептом оферты), в соответствии с пунктами 1 и 3 статьи 438 ГК РФ, считается оплата услуг Компании.

Договор, заключенный посредством акцепта настоящей оферты, регламентируется нормами гражданского законодательства о договоре присоединения (статья 428 ГК РФ) – поскольку его условия определены Компанией в настоящей оферте и могут быть приняты любым лицом не иначе как путем присоединения к предложенному Договору в целом.

Договор, заключенный посредством акцепта оферты (способы, указанные в п. 7.1. настоящего Договора), может быть оформлен в письменном виде по желанию Клиента в любое время в редакции, действующей на дату оформления Договора в письменном виде.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА ОФЕРТЫ

1.1. Предметом Договора является возмездное оказание Компанией Услуг Клиентам в соответствии с условиями настоящего Договора. Перечень Услуг и их стоимость указаны в приложении №1 настоящего Договора.

1.2. Клиент обязуется полностью принять и оплатить оказываемые ему услуги Компанией в соответствии с условиями настоящего Договора.

2. УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

2.1. Клиент оплачивает комиссию в соответствии с выбранной услугой (Приложение №1).

2.2. Если Клиенту необходима консультация по перечню услуг, он может заполнить форму анкеты (Приложение №2) и направить ее на электронный адрес компании (info@knowknow.ru), оказывающей услугу. Компания в течение 3-х рабочих дней обязуется связаться с Клиентом и предоставить необходимые комментарии.

2.3. В зависимости от выбранной услуги, Компания формирует график оказания услуги, период оказания который не может превышать трех месяцев с даты оплаты по договору, за исключением услуг по которым определен иной период оказания согласно приложению №1 к настоящему договору, и направляет его на электронный адрес Клиента или обговаривает устно. Оплата клиентом услуги является полным и безоговорочным согласием с графиком, порядком и стоимостью оказания услуг.

2.4. Компания обязуется своевременно предупреждать Клиента об изменении в графике реализации услуги (не позднее чем за 3 рабочих дня до даты начала оказания услуги путем направления письма на адреса электронной почты Клиента).

2.5. В случае отказа Клиента от услуги – Клиент обязуется уведомить Компанию в течение 30 рабочих дней до даты начала оказания услуг путем направления сообщения на адрес электронной почты Компании (info@knowknow.ru). В случае отказа Клиента от услуги стоимость услуги возврату не подлежит, Клиент может произвести замену на услуги с аналогичной общей или совокупной стоимостью.

3. СТОИМОСТЬ УСЛУГ

3.1. Стоимость Услуг по Договору определяется в рублях РФ в соответствии с действующими тарифами Компании, которые утверждены в приложении №1 и размещены на сайте Компании по адресу www.knowknow.ru.

3.2. Компания имеет право по своему усмотрению вводить новые услуги, а также в одностороннем порядке изменять стоимость услуг. При этом, все изменения будут прописаны на сайте по адресу www.knowknow.ru. В случае внесения Компанией изменений в настоящий Договор и Приложения к нему, Компания оповещает об этом Клиента путем опубликования указанных изменений на своем сайте. Изменения в Договор вступают в силу в течение 7 (Семи) рабочих дней с момента публикации.

3.3. Клиент обязуется посещать сайт компании не менее 1 (одного) раза в месяц для своевременного ознакомления с оповещениями Компании о внесении изменений в текст настоящего Договора и (или) Приложений к нему. В случае невыполнения данной обязанности Клиентом Компания не несет ответственности за негативные последствия, вызванные несвоевременным получением Клиентом оповещений о соответствующих изменениях.

3.4. В случае согласия Клиента с изменениями, указанными в п.3.2 Договора, настоящий Договор продолжает свое действие с учетом указанных изменений. В случае несогласия Клиента, он обязуется оповестить об этом Компанию до момента вступления изменений в силу официальным письмом в простой письменной форме с уведомлением о вручении, в этом случае Договор прекращает свое действие с момента вступления в силу изменений.

3.5. В случае получения Компанией официального письма после вступления в силу изменений, Договор прекращает свое действие с даты получения указанного письма. Услуги, полученные Клиентом со дня введения в действие изменений до даты получения письма включительно, оказываются Клиенту с учетом внесенных изменений.

3.6. Оплата стоимости Услуг Компании производится Клиентом путем внесения 100% стоимости заказанных услуг на условиях предоплаты. Оплата Услуг осуществляется безналичным перечислением денежных средств на расчетный счет Компании, указанный в п.10.

3.7. Стороны пришли к соглашению, что обязательства Клиента по оплате считаются исполненными с момента поступления стоимости заказных услуг на расчетный счет Компании в полном объеме.

3.8. Стороны пришли к соглашению, что для целей бухгалтерского учета и налогообложения Услуги по Договору считаются оказанными с момента подписания Сторонами Акта сдачи-приемки оказанных услуг (Приложение №3).

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ КОМПАНИИ

4.1. Компания обязуется:

4.1.1. Предоставить Клиенту услуги по Договору в полном объеме, профессионально и качественно, а также в установленные сроки.

4.1.2. Предоставлять круглосуточный доступ к сайту Компании, расположенному по адресу www.knowknow.ru.

4.1.3. Осуществлять техническую поддержку Клиента с помощью электронной переписки.

4.1.4. Уведомлять Клиента об изменениях условий Договора и/или приложений к нему в порядке, установленном в п. 3.2. настоящего Договора.

4.2. Компания имеет право:

4.2.1. Приостанавливать в одностороннем порядке оказание Услуги в случаях нарушения Клиентом данного договора или если дальнейшее ее предоставление создает очевидную угрозу нанесения ущерба Компании или третьим лицам.

4.2.2. Переносить срок начала оказания Услуги соразмерно срокам выполнения Клиентом обязательства по оплате.

4.2.3. В любое время вносить изменения в настоящий Договор путем помещения на сайт www.knowknow.ru его новой версии в полном виде.

4.2.4. Компания имеет право осуществлять рассылку электронных сообщений, путем их отправки непосредственно на электронную почту Клиента.

5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ КЛИЕНТА

5.1. Клиент обязан

5.1.1. Соблюдать требования действующего законодательства Российской Федерации и положения настоящего Договора оферты;

5.1.2. Не предпринимать каких-либо действий, которые могут привести к перебоям функционирования сайта www.knowknow.ru, в том числе действий, которые связаны с повышенной нагрузкой на сайт;

5.1.3. Оплачивать Услуги в соответствии с условиями Договора.

5.2. Клиент имеет право

5.2.1. Получать от Компании уведомления в виде электронных сообщений на электронный адрес (e-mail указанный Клиентом при заполнении «Форма анкеты вновь подключенного к услуге клиента» (см. Приложение №2)).

5.2.2. Обращается с вопросами и предложениями в службу технической поддержки сайта способом, предусмотренным на сайте по адресу www.knowknow.ru.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОМПАНИИ И КЛИЕНТА

6.1. Ответственность Компании

6.1.1. Компания несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий настоящего Договора в соответствии с действующим законодательством.

6.1.2. Компания не несет ответственности в случае ненадлежащего оказания услуги, если ненадлежащее исполнение явилось следствием недостоверности, недостаточности или несвоевременности предоставленных Заказчиком сведений, а также вследствие других нарушений условий настоящего Договора со стороны Клиента.

6.1.3. Компания не несет ответственности за несоответствие предоставленной услуги ожиданиям Клиента и/или за его субъективную оценку, такое несоответствие ожиданиям и/или отрицательная субъективная оценка не являются основаниями считать услуги оказанными не качественно, или не в согласованном объеме.

6.1.4. Ни при каких обстоятельствах Компания не несет ответственности за прямой или косвенный ущерб, причиненный Клиенту в период предоставления Услуги, в том числе, понесенный в результате ошибок, пропусков, перерывов в работе, удаления файлов, изменения функций, дефектов, задержек в работе при передаче данных и подобных событий, случившихся не по вине Компании.

6.1.5. Компания не предоставляет никаких гарантий или условий в отношении соответствия Услуг конкретным целям Клиента, или их пригодности для иных целей и задач.

6.2. Ответственность Клиента

6.2.1. Клиент несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий настоящего Договора в соответствии с действующим законодательством.

6.2.2. Клиент несет полную ответственность, предусмотренную гражданским и уголовным кодексом РФ за любые действия, за которыми подлежит данная ответственность.

6.2.3. Клиент несет всю ответственность за соблюдение всех требований законодательства, в том числе законодательства о рекламе, о защите авторских и смежных прав, об охране товарных знаков и знаков обслуживания, но не ограничиваясь перечисленным, включая полную ответственность за содержание, недостоверность, недостаточность и/или несвоевременность предоставленных Клиентом сведений необходимых для исполнения настоящего Договора.

6.3. Ответственность Сторон

6.3.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, которые возникли после заключения Договора, либо если неисполнение обязательств Сторонами по Договору явилось следствием событий чрезвычайного характера, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами. К обстоятельствам непреодолимой силы относятся события, на которые Сторона не может оказывать влияния и за возникновение которых она не несет ответственности, в том числе: война, восстание, забастовка, землетрясение, наводнение, иные стихийные бедствия, пожар, сбой энергоснабжения, произошедшие не по вине Сторон, действия и акты органов власти, принятые после заключения Договора и делающие невозможным исполнение обязательств, установленных Договором, и другие непредвиденные обстоятельства и неподконтрольные сторонам события и явления, но не ограничиваясь указанным. При возникновении форс-мажорных обстоятельств Стороны не имеют взаимных претензий, и каждая из Сторон принимает на себя свой риск последствий этих обстоятельств.

7. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА ОФЕРТЫ

7.1. Настоящий Договор считается заключенным и вступает в силу в одном из следующих случаев:

- После подписания Договора обеими Сторонами (в случае если Договор заключается в письменном виде).
- После подписания Клиентом Заявления о присоединении к публичному Договору-оферте возмездного оказания услуг (Приложение №4).
- В случае поступления 100% стоимости заказанных услуг на условиях предоплаты на расчетный счет Компании, что будет являться акцептом настоящей оферты.

7.2. Настоящий Договор действует до окончания срока действия последней оказанной услуги в рамках данного Договора. В дальнейшем действие настоящего Договора автоматически продлевается на каждый последующий 1 (один) календарный год, если ни одна из Сторон не заявит о прекращении действия настоящего Договора в установленном порядке.

8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

8.1. Любые уведомления по Договору Оферты могут направляться одной Стороной другой Стороне по адресам электронной почты. Адресом электронной почты Клиента считается адрес, указанный в приложении №2 «Форма анкеты вновь подключенного к услуге клиента».

8.2. Компания обязуется сохранять в тайне все сведения, полученные от Клиента в рамках настоящего Договора. Разглашение вышеуказанных сведений третьим лицам допускается только в той мере в какой это необходимо для исполнения настоящего Договора.

8.3. Если какое-либо из условий Договора Оферты признано недействительным или незаконным, или не может вступить в силу в соответствии с действующим законодательством РФ, такое удаляется из Договора Оферты и заменяется новым положением, максимально отвечающим изначальным намерениям, содержащимся в настоящем Договоре, при этом остальные положения Оферты (договора Оферты) не меняются и остаются в силе.

8.4. Компания вправе привлекать в целях выполнения своих обязательств по настоящему Договору третьих лиц

8.5. Стороны обязуются незамедлительно информировать друг друга о возникающих затруднениях, которые могут повлечь за собой невыполнение или ненадлежащее выполнение настоящего Договора в целом или отдельных его условий.

8.6. Компания оставляет за собой право изменять или дополнять любые из условий настоящего Договора в любое время. Все изменения в этом случае публикуются на сайте www.knowknow.ru. В случае, если изменения окажутся для Клиента неприемлемыми, он должен в течение 5 (пяти) дней с момента опубликования изменений уведомить Компанию об этом. Если уведомления не поступало, то считается, что Клиент продолжает принимать участие в договорных отношениях с учетом изменений и дополнений.

8.7. Приложения к Договору, являющиеся его неотъемлемой частью.

8.8. Письменная претензия к качеству Услуг предъявляется Клиентом Компании не позднее 20 (двадцати) календарных дней с момента оказания услуги и рассматриваются в течение 10 (десяти) рабочих дней после получения. В течение этого времени стороны информируют друг друга о приятном решении. Если рекламации признаются обоснованными, то производится компенсация в размере 20% от оплаченной стоимости за Услугу.

9. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

- 9.1. Любые рекламации и финансовые претензии принимаются Компанией только от лица, принявшего условия настоящего Договора оферты (Клиента).
- 9.2. В случаях возникновения разногласий и споров из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения настоящего Договора или в связи с ним, стороны будут стремиться к их урегулированию путем переговоров и достижению мирового решения или соглашения.
- 9.3. При не достижении мирного соглашения путем переговоров, споры подлежат рассмотрению и разрешению в арбитражном суде по месту нахождения Компании.

10. РЕКВИЗИТЫ КОМПАНИИ

Общество с ограниченной ответственностью «АНВАРО ГРУПП»
Юридический адрес: 129226, г. Москва, проспект Мира дом 131, офис 3
Почтовый адрес: 129226, г. Москва, проспект Мира дом 131, офис 3
ИНН: 7717757710
ОГРН: 1137746609780
Банк: Ф-Л БАНКА «ТРАСТ» (ПАО) в г. МОСКВА
Р/с: 40702810000450911129
БИК к/с 044525576
ИНН 7831001567
КПП 775001001/997950001

Компания

Клиент

Должность _____

Должность _____

_____/_____/

_____/_____/

Подпись

расшифровка подписи

Подпись

расшифровка подписи

М.П.

М.П.

Таблица оплаты услуг по Договору

| Блок услуг | Услуга | Количественное описание 1 пакета*** | Описание | Стоимость услуги | Срок оказания услуг с момента заключения договора и оплаты услуг** | |
|--------------------|--|---|--|--|--|----------|
| Диагностика | Организация дистанционных клиентских опросов с предоставлением данных | за 1 опрос, максимальное количество опрошенных клиентов - 50, максимальное количество вопросов - 10 | Опрос вашей клиентской базы поможет Вам найти зоны развития вашей компании, проанализировать удовлетворенность клиентов вашей работой. Опросы проводятся на различную тематику, которая изначально разрабатывается исходя из ваших задач. | 8 000,00р. | 3 месяца | |
| | Организация клиентских опросов с предоставлением данных и рекомендаций | | | 21 000,00р. | 3 месяца | |
| | Организация дистанционных опросов/тестов для сотрудников с предоставлением данных | | Опрос, разработанный для вашей команды, поможет узнать вам уровень лояльности коллектива, выявить основные мотиваторы вашей команды, определить уровень необходимых знаний для той или иной категории сотрудников (по продуктам, по стандартам сервиса) и т.д. Опросы проводятся на различную тематику, которая изначально разрабатывается исходя из ваших задач. | 8 000,00р. | 3 месяца | |
| | Организация дистанционных опросов/тестов для сотрудников с предоставлением данных и рекомендаций | | | 21 000,00р. | 3 месяца | |
| | Проведение аудита сервисного обслуживания с рекомендациями по улучшению качества сервиса по технологии "Тайный покупатель" | 1 аудит, до 3 визитов (только для Москвы) / до 5 телефонных закупок (для всех регионов) | Цель – систематическая проверка качества сервисного обслуживания клиентов. Результат для вас - выявление отклонений в стандартах взаимодействия с клиентами, и возможность быстрой и качественной корректировки обслуживания. Тайные закупки проходят по предварительному согласованию проверяемых критериев с заказчиком (не более 20 критериев за 1 аудит) | 16 000,00р. | 3 месяца | |
| | Центр развития (ассесмент-центр) для сотрудников (с предоставлением отчета и проведения индивидуальных собеседований) | за 1 человека | Это метод групповой комплексной оценки и аттестации персонала, направленный на выявление ключевых профессиональных и личностных компетенций (не более 6 компетенций) | 20 000,00р. | 3 месяца | |
| | Центр развития (ассесмент-центр) для команды (с предоставлением отчета и проведения индивидуальных собеседований). | за команду от 8 до 14 человек | | 320 000,00р. | 3 месяца | |
| | Аудит кадрового администрирования | за 1 услугу до 50 человек | Аудит локальных нормативных актов в компании и кадровых документов на соответствие требованиям трудового законодательства | 18 000,00р. | 3 месяца | |
| | Аудит системы оплаты труда и мотивации | за 1 аудит | Аудит локальных нормативных актов, регламентирующих оплату труда и мотивацию в компании на соответствие действующему законодательству и фактическим выплатам в компании | 25 000,00р. | 3 месяца | |
| Подбор сотрудников | Подбор продавцов, менеджеров по продажам, административного и офисного персонала: начальный уровень, мало опыта. | до 10 резюме | Результат - предоставляем резюме по одному профилю, предварительно оценив данных кандидатов по формальным критериям, указанным в профиле. Профиль кандидатов составляется по соответствующей форме с указанием требований, которые можно оценить по тексту, размещенному в открытом доступе резюме и телефонному интервью. К формальным критериям относятся: актуальность резюме, оценка биографических данных, опыта, желаемую мотивационную составляющую, готовность рассматривать вакансию Заказчика в соответствии с условиями, указанными в профиле. Дальнейшие этапы отбора и факт выхода на работу данных кандидатов не влияют на факт указания услуги. | 10 000,00р. | 3 месяца | |
| | Подбор продавцов, менеджеров по продажам, административного и офисного персонала: опытные и продвинутые сотрудники | до 10 резюме | | 15 000,00р. | 3 месяца | |
| | Подбор руководителей отделов продаж, управляющих торговых точек, руководителей офиса: опытные и продвинутые сотрудники | до 5 резюме | | 15 000,00р. | 3 месяца | |
| | Дополнительное интервью для оценки рекомендованных кандидатов на рядовую вакансию (по телефону, Skype) | 3 рекомендованных кандидата | | Заказчик предоставляет (отбирает) рекомендованных кандидатов, предоставляет для дополнительного собеседования исполнителю. В результате Заказчик получает отчет по оценке кандидатов, с которыми исполнитель провел телефонное/ skype интервью для выявления знаний/компетенций/мотивации, указанных в профиле желаемого кандидата Заказчика. Дальнейшие этапы отбора данных кандидатов не влияют на факт оказания услуги. | 16 000,00р. | 3 месяца |
| | Дополнительное интервью для оценки рекомендованных кандидатов на руководящую должность (по телефону, Skype) | 3 рекомендованных кандидата | | 20 000,00р. | 3 месяца | |

| | | | | | |
|------------------------------------|--|--|---|--------------|----------|
| Разработка методических материалов | Разработка грейдинговой системы | за 1 модель до 50 должностей | Практическое применение: для построения системы оценки квалификации персонала: кандидатов при приеме, штатных работников; для разработки системы оплаты труда и социальных программ, основанных на грейдинге. | 200 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка грейдинговой системы | за 1 модель до 30 должностей | | 120 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка модели корпоративных компетенций | за 1 модель до 5 компетенций | Корпоративные компетенции распространяются для всех компаний. Корпоративные компетенции – характеристики, описывающие организационные ценности. Они позволяют сделать ценности измеримыми, что необходимо для отбора, оценки и развития персонала. | 100 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка модели профессиональных компетенций | за 1 модель до 5 компетенций | Отражают функциональную специфику отдельно взятой должности. Это специальные компетенции, которые включают в себя специальные (профессиональные) знания, умения и навыки, необходимые для эффективного выполнения сотрудниками своих должностных обязанностей. Применяются в отношении определенных групп должностей разных отделов или разрабатываются под конкретные должности. | 80 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка модели управленческих компетенций | за 1 модель до 5 компетенций | Управленческие компетенции, применяются в отношении руководящих должностей. Включают в себя способности и личностные качества, составляющие совокупность умений и навыков, необходимых руководителям для успешного достижения бизнес-целей. Используются для отбора, оценки и развития руководителей. | 10 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка модели корпоративных, профессиональных и управленческих компетенций | за 1 модель до 9 компетенций | Формирование модели компетенций, основанных на единых ценностях вводит единые стандарты организационного поведения, структурирует процессы управления персоналом и его развития, делает их максимально прозрачными и применимыми на всех организационных уровнях управления. | 150 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка дополнительной компетенции к модели | за 1 компетенцию | Разработка дополнительной компетенции из любого блока: корпоративные, профессиональные или управленческие. | 10 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка матрицы требований к должности | за 1 матрицу для 1 должности | Разрабатывается на основе требований компании и в соответствии с общепринятыми требованиями | 15 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка структуры вопросов для поведенческого интервью | за 1 поведенческое интервью | Разрабатывается перечень вопросов, которые помогут вам оценить необходимые компетенции при подборе персонала при помощи метода "интервью по компетенциям" Предоставляется пособие с набором вопросов и гайд-листами не более чем по 4 компетенциям. | 15 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка методического пособия по стандартам сервисного обслуживания | за 1 пособие | Данное пособие необходимо, если вы задумались о повышении сервисного обслуживания клиентов в вашей компании. | 45 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка корпоративной книги продаж | за 1 книгу | Вы получаете в электронном виде брендированную книгу и 2 сброшюрованных экземпляра. В ней описаны все этапы продаж, технологии установления контакта, выявления потребностей, работы с возражениями, завершения сделки, преодоления секретаря. Приведены практические примеры и скрипты. Это отличное подспорье в обучении новых менеджеров по продажам. Ваш корпоративный учебник! Закажите один раз и пользуйтесь годами! | 45 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка скриптов | за 3 скрипта | Скрипт разрабатывается под специфику вашего бизнеса. Представляет собой блок-схему для построения диалога с клиентом. | 23 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка Этики делового общения | за 1 книгу | Данное пособие необходимо для формирования культуры общения у сотрудников при взаимодействии с клиентами и друг с другом. Документ необходим, если вы задумались о повышении лояльности клиентов | 70 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка методического пособия по проведению измерений и аудита | за 1 пособие | Чек-лист для аудита, легенды, система измерений аудита и т.д. | 30 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка системы мотивации персонала | за 1 пособие | Клиент получает оформленное положение по системе материальной мотивации персонала его компании. | 100 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка карьерной лестницы сотрудников | за 1 пособие. До 3 профессий | Представляет собой визуализированную форму карьерных шагов для сотрудников, которые хотят расти в компании. | 25 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка тренинговой программы по продажам/ по сервису/ по наставничеству/ базовым управленческим навыкам с полным сценарием | за 1 программу (до 8 часов) | Результат-под потребности и цели бизнеса заказчика разработан сценарий тренинга, мануал, видео материалы, упражнения на практику. Клиент получает в электронном виде сценарий тренинга, презентацию (разрабатывается по доп. согласованию), игры, Видео ролики (при необходимости), тренерские заготовки (при необходимости). т.е. тренинг под ключ. | 40 000,00р. | 3 месяца |
| Разработка электронного курса | за 1 курс | Курс включает в себя не более 3 уроков | 10 000,00р. | 3 месяца | |

| | | | | | |
|---------------------------|--|---|--|---|-------------|
| | Разработка электронного курса | за 1 курс | Курс включает в себя не более 5 уроков | 15 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка электронного курса | за 1 курс | Курс включает в себя не более 9 уроков | 17 500,00р. | 3 месяца |
| | Поддержание актуальности электронного курса | за 1 эл. курс | Оплата за год. При условии, что изменения не более 30% | 7 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка локальных нормативных актов (обязательные согласно ТК РФ) | за 1 пакет для 1 юр. Лица при численности персонала не более 70 человек | Документы, которые разрабатываются для регламентации трудовых отношений в организации. Локальные нормативные акты устанавливают порядок организации и условия труда, характеризуют систему управления трудом в целом, для всех работников организации. В результате вы получите пакет документов, разработанных под Вашу организацию, а именно: правила внутреннего трудового распорядка; положение о защите персональных данных; график отпусков; положение об оплате труда и премировании (при наличии действующей в компании системы мотивации и оплаты труда без ее разработки). | 30 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка должностных инструкций (для ТОП состава) | за 1 пакет для 1 юр. лица до 3 должностных инструкций | В результате вы получаете пакет должностные инструкции разработанных под Вашу организацию. | 15 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка должностных инструкций (для ТОП состава) | за 1 должностную инструкцию | За каждую последующую должностную инструкцию для ТОП состава компании. | 2 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка должностных инструкций (для руководителей среднего звена) | за 1 пакет для 1 юр. лица до 5 должностных инструкций | В результате вы получаете пакет должностные инструкции разработанных под Вашу организацию. | 10 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка должностных инструкций (для руководителей среднего звена) | за 1 должностную инструкцию | За каждую последующую должностную инструкцию для руководителей среднего звена. | 1 500,00р. | 3 месяца |
| | Разработка должностных инструкций (для сотрудников) | За 1 пакет для 1 юр. лица до 5 должностных инструкций | В результате вы получаете пакет должностные инструкции разработанных под Вашу организацию. | 7 000,00р. | 3 месяца |
| | Разработка должностных инструкций (для сотрудников) | за 1 должностную инструкцию | За каждую последующую должностную инструкцию для сотрудников компании. | 1 000,00р. | 3 месяца |
| Программы обучения | Комплексная программа "Школа менеджера по продажам" | Стоимость за 1 человека | Комплексная программа для менеджеров по продажам. Продолжительность обучения 1 месяц. Расписание: 1 раз в неделю, по субботам с 11:00-19:00. Итого 4 занятий (по 8 часов), т.е. 4 субботы. Стоимость за 1 человека. По итогам курса выдается сертификат установленного образца. Группа набирается от 12 человек до 18 человек. | 33 000,00р. | 3 месяца |
| | Комплексная программа "Школа руководителя" | Стоимость за 1 человека | Комплексная программа для руководителей. Продолжительность обучения 1,5 месяца. Расписание: 1 раз в неделю, по субботам с 11:00-19:00. Итого 7 занятий (по 8 часов), т.е. 7 суббот. Стоимость за 1 человека. По итогам курса выдается сертификат установленного образца. Группа набирается от 10 человек до 18 человек. | 55 000,00р. | 3 месяца |
| | Вебинар (1-2 часа) | Стоимость за 1 человека Продолжительность зависит от темы вебинара, но не менее 1 часа и не более 2 часов. | Вебинар-это дистанционная форма обучения через специальную программу в интернете, с демонстрацией презентации и передачей знаний\технологий\инструментов по заявленной теме. В стоимость не включена передача вебинара. Разработка индивидуального вебинара не входит в стоимость услуги. | 1 000,00р. | 3 месяца |
| | Бизнес-завтрак | Стоимость за 1 человека | Это клиентские встречи, направленные на обмен опытом, приобретению новых знаний, знакомых и друзей. | 1 500, 00р. | 3 месяца |
| | Открытый клиентский тренинг (до 8 часов) | Стоимость за 1 человека | Открытый клиентский тренинг - специальное мероприятие, куда приглашаются клиенты из разных сфер. | 5 000,00р. | 3 месяца |
| | Открытый клиентский тренинг по управленческой тематике (до 8 часов) | Стоимость за 1 человека | Открытый клиентский тренинг по управленческой тематике- специальное мероприятие, куда приглашаются клиенты из разных сфер. | 7 000,00р. | 3 месяца |
| | Корпоративный вебинар | Стоимость за 1 вебинар до 50 человек | Вебинар-это дистанционная форма обучения через специальную программу в интернете, с демонстрацией презентации и передачей знаний\технологий\инструментов по заявленной теме. Разрабатывается индивидуально под ваш запрос и проводится для ваших сотрудников. По итогам предоставляется видеозапись вебинара. | 3 000,00р. | 3 месяца |
| | Корпоративный тренинг (для рядовых сотрудников) | за 1 тренинг (8 часов). Группа до 15 человек. | Корпоративный тренинг - тренинг только для ваших сотрудников, адаптирован под конкретную компанию (по любой тематике) | 80 000,00р. | 3 месяца |
| | Корпоративный тренинг (для руководителей) | за 1 тренинг (8 часов). Группа до 15 человек. | Корпоративный тренинг - тренинг только для ваших сотрудников, адаптирован под конкретную компанию (по управленческой тематике) | 95 000,00р. | 3 месяца |
| | Пакетные решения | Коучинг сессии для руководителя (пакет) | 4 коучинг-сессии по 45 минут каждая | Индивидуальная работа бизнес-тренера, коуча, эксперта с вами по выбранным | 25 000,00р. |

| | | | | | |
|-----------------------|--|--|---|-------------|----------|
| для бизнеса | индивидуальных консультаций) | | направлениям из прайса. | | |
| | Пакет услуг «HR-консультант дистанционный» * | за 1 месяц | Услуга включает в себя 2 электронных курса, рекомендованных тренерами экспертами сайта knowknow.ru или самостоятельно выбранные клиентом из предложенного перечня программ. | 1 000,00р. | 3 месяца |
| | Пакет услуг «HR-консультант базовый» * | за 1 месяц | Услуга включает в себя 3 вебинара и 2 электронных курса, рекомендованных тренерами экспертами сайта knowknow.ru или самостоятельно выбранные клиентом из предложенного перечня программ. | 3 000,00р. | 3 месяца |
| | Пакет услуг «HR-консультант классик» * | за 1 месяц | Услуга включает в себя 3 вебинара и 2 электронных курса и 1 участие в бизнес-завтраке (рекомендованных тренерами экспертами сайта knowknow.ru или самостоятельно выбранные клиентом из предложенного перечня программ) | 4 000,00р. | 3 месяца |
| | Пакет услуг «HR-консультант премиум» * | за 1 месяц | Услуга включает в себя 3 вебинара и 2 электронных курса, 1 участие в бизнес-завтраке и 1 консультация по вопросам HR (45 мин.), рекомендованных тренерами экспертами сайта knowknow.ru или самостоятельно выбранные клиентом из предложенного перечня программ. | 5 000,00р. | 3 месяца |
| | Консультации по составлению и ведению кадровых документов | за 1 консультацию | Дистанционная поддержка Вас и Вашей компании по кадровым вопросам. | 2 000,00р. | 3 месяца |
| | Годовой абонемент на вебинары | за 1 годовой абонемент по одному заключенному договору | Включает в себя неограниченное количество посещений вебинаров согласно расписанию, в месяц за период 1 года с момента заключения договора. На 1 вебинаре может присутствовать только 1 сотрудник от компании. В случае, если год закончился, а сотрудники не посетили вебинары или посетили, но не все, услуга считается полностью предоставленной. На следующий год услуга не переносится. | 20 000,00р. | |
| | Годовой абонемент на электронные курсы | за 1 годовой абонемент по одному заключенному договору | Включает в себя неограниченное количество промокодов на курсы, находящиеся на портале knowknow.ru. согласно расписанию, в месяц за период 1 года с момента заключения договора. На 1 вебинаре может присутствовать только 1 сотрудник от компании. В случае, если год закончился, а сотрудники не прошли электронные курсы или прошли не все, услуга считается полностью предоставленной. На следующий год услуга не переносится. | 12 000,00р. | |
| Годовой HR консалтинг | за 1 годовой HR-консалтинг по одному заключенному договору | Включает в себя набор любых позиций из прайса за период 1 года с момента заключения договора. Кол-во услуг определяется самим клиентом течение года. На каждую позицию предоставляется скидка 40%. И при этом сумма выбранных позиций должна быть не более стоимости Годового HR консалтинга. При расчетах используется прейскурант, действующий на момент заключения договора. Сумма выбранных позиций\0,6=стоимость "Годового HR консалтинга". В случае, если год закончился, и сумма выбранных позиций составила менее стоимости Годового консалтинга, услуга считается полностью предоставленной. Остаток на следующий год не переносится. | 300 000,00р. | | |

* В рамках программы партнерства для клиентов банка Открытие и Точка предоставляется скидка 50%, воспользовавшись услугой с сайта "Платформа"

** Клиент вправе воспользоваться услугой в течение 3-х месяцев (за исключением услуг, подключенных на год) с даты заключения договора и оплаты услуг. По истечению указанного срока Заказчик не вправе требовать от Исполнителя оказания ему услуги, в том числе в случае, когда услуга была оплачена Заказчиком, но Заказчик требования к Исполнителю об оказании услуг не выдвинул. Денежные средства за оплаченные и не востребованные Заказчиком услуги (т.е. Заказчик не выдвинул требование Исполнителю об исполнении услуг в течении 3-х месяцев с даты заключения договора) Исполнителем не возвращаются. Заказчик вправе изменить срок оказания услуг (но не более 6 месяцев) написав для этого письмо с просьбой изменения сроков по выбранной услуге на адрес info@knowknow.ru

*** В случае, когда необходим большой объем работы, то может быть оформлено несколько пакетов. Данная ситуация определяется на основании экспертной оценки специалиста, реализовывающего услугу.

Анкета клиента

| | | |
|--|-------------------|--|
| Полное наименование организации/ИП/Фамилия, Имя, Отчество физического лица (далее - Клиент) | | |
| Сокращенное наименование Клиента | | |
| ФИО Клиента, уполномоченного лица | | |
| Действует на основании | №, дата документа | |
| ИНН/КПП Клиента | | |
| ОГРН Клиента | | |
| Сайт компании (если имеется) | | |
| Месторасположение Клиента (адрес местонахождения; места жительства (места пребывания) Клиента) | | |
| Контактный телефон Клиента | | |
| Электронная почта | | |
| Сфера деятельности | | |
| Расчетный счет №: | | |
| БИК | | |
| Наименование Банка Клиента | | |
| ИНН/КПП Банка | | |
| Местонахождение банка | | |
| Корреспондентский счет | | |

Наименование услуги (из приложения №1 к Договору-оферте от «04» августа 2016 г.):

- _____
- _____
- _____

Дата оформления запроса _____

Город _____

ЗАЯВЛЕНИЕ
О ПРИСОЕДИНЕНИИ К ПУБЛИЧНОМУ ДОГОВОРУ-ОФЕРТЕ ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

«__» _____ 20__ г.

| | | | |
|--|--|-------------------|--|
| Полное наименование организации/ИП/Фамилия, Имя, Отчество физического лица (далее - Клиент) | | | |
| Сокращенное наименование Клиента | | | |
| ФИО Клиента, уполномоченного лица | | | |
| Действует на основании | | №, дата документа | |
| ИНН/КПП Клиента | | | |
| ОГРН Клиента | | | |
| Сайт компании (если имеется) | | | |
| Месторасположение Клиента (адрес местонахождения; места жительства (места пребывания) Клиента) | | | |
| Контактный телефон Клиента | | | |
| Электронная почта | | | |
| Сфера деятельности | | | |
| Расчетный счет №: | | | |
| БИК | | | |
| Наименование Банка Клиента | | | |
| ИНН/КПП Банка | | | |
| Местонахождение банка | | | |
| Корреспондентский счет | | | |

Настоящим Клиент подтверждает факт ознакомления и согласия с действующей редакцией Публичного Договора-оферты возмездного оказания услуг (далее – Договор), размещенном на дату подписания Клиентом настоящего Заявления на сайте Компании, оказывающей услугу, в сети Интернет по адресу: www.knowknow.ru

Настоящим Клиент заявляет о полном согласии и присоединении к условиям Договора в целом в соответствии со ст. 428 ГК РФ.

В случае если от имени Клиента действуют уполномоченные лица (далее – Уполномоченное лицо), одновременно с подписанием настоящего Заявления Уполномоченное лицо сообщает о том, что действует от имени Клиента и подтверждает данный факт необходимыми документами.

Настоящим Клиент или Уполномоченное лицо подтверждает, что:

- понимает, признаёт и подтверждает, что настоящее Заявление о присоединении к Договору (далее – Заявление) является акцептом условий Договора;
- полностью принимаются условия Договора, без каких-либо изъятий и изменений;
- ознакомлен с Договором и приложениями к нему и подтверждает своё согласие со всеми разделами Договора и настоящего Заявления;
- подтверждает, что, давая такое согласие, действует свободно, своей волей и в своём интересе.

Согласие Клиента или Уполномоченного лица распространяется на всю информацию, содержащуюся в настоящем Заявлении или предоставленную в явной форме Клиентом или Уполномоченным лицом либо третьими лицами от имени Клиента. После подписания настоящего Заявления о присоединении Клиент или Уполномоченное лицо теряет право ссылаться на то, что он не ознакомился с Договором, либо не признаёт его обязательность в договорных отношениях с Компанией оказывающей услугу.

Клиент (уполномоченное лицо Клиента)

(фамилия, имя, отчество полностью)

(подпись)

М.П.

(Фамилия И.О.)

Акт об оказанных услугах № _____

«__» _____ 20__ г.

Настоящий Акт об оказании услуг по оказанию Клиенту консультационных услуг по Договору № _____ от _____

| № | Наименование | Ед.изм. | Количество | Цена | Сумма |
|---------------|--------------|---------|------------|------|-------|
| 1. | | шт. | | | |
| Итого: | | | | | |

Стоимость услуг, оказанных Компанией по настоящему Договору составляет: _____ рублей 00 копеек (<Сумма прописью>) (НДС не облагается в связи с применением Компанией специального налогового режима упрощенной системы налогообложения на основании главы 26.2 Налогового кодекса Российской Федерации). Услуги оказаны в полном объеме и с надлежащим качеством. Стороны претензий друг к другу не имеют.

Клиент (уполномоченное лицо Клиента)

(фамилия, имя, отчество полностью)

(подпись)

М.П.

(Фамилия И.О.)