

## **Оферта на оказание консультационных услуг в рамках проекта “Школа бизнеса “Додо”**

(ред. от 24.04.2023 г.)

Настоящий документ представляет собой предложение Общества с ограниченной ответственностью “Додо Франчайзинг” (ОГРН 1131101001844) (далее - “Исполнитель”, “Сторона”) лицу (далее - “Заказчик”, “Сторона”) заключить в порядке статей 428, 438 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - “ГК РФ”) оферту на оказание консультационных услуг в рамках проекта “Школа бизнеса “Додо” (далее - “Оферта”) на изложенных ниже условиях.

### **1. Термины, используемые в Оферте**

В тексте Оферты, если Стороны в дальнейшем не будут придавать иного значения изложенным терминам, что должно быть письменно согласовано Сторонами, нижеуказанные термины будут иметь следующее значение:

- 1.1. **Оферта** - настоящий документ “Оферта на оказание консультационных услуг в рамках проекта “Школа бизнеса “Додо”, размещенная Исполнителем на Сайте.
- 1.2. **Акцепт Оферты** - полное и безоговорочное принятие Оферты Заказчиком путем осуществления действий, указанных в пункте 2.3 Оферты.
- 1.3. **Договор** - договор оказания консультационных услуг в рамках проекта “Школа бизнеса “Додо”, заключаемый посредством Акцепта Заказчиком Оферты Исполнителя.
- 1.4. **Общие услуги** - консультационные услуги в рамках проекта “Школа бизнеса “Додо”, оказываемые Исполнителем Заказчику по Оферте.
- 1.5. **Сертификационные услуги** - услуги по проверке соответствия знаний и навыков Бизнес-тренеров, уровню, необходимому для оказания услуг (сертификации). Услуги сертификации бизнес-тренеров Заказчика доступны только для Заказчиков, зарегистрированных на территории Республики Беларусь и Республики Казахстан.
- 1.6. **Бизнес-тренеры** - лица, которых Заказчик привлекает для получения Сертификационных услуг.
- 1.7. **Участник** - лицо, которое непосредственно принимает оказание Услуг (сотрудник или контрагент Заказчика).
- 1.8. **Пиццерия** - пиццерия сети “Додо Пицца”.
- 1.9. **Каналы коммуникации** - специальные таск-менеджеры и сервисы (trello, Kaiten, Notion, Miro, Nuclino, Slack, Loop, telegram, whats’app, viber и иные, а также электронная почта, социальные сети (ВКонтакте, Facebook<sup>1</sup> и иные), которые Стороны используют для обмена сообщениями и документами, связанными с исполнением Оферты.
- 1.10. **Кейс-клуб** - бизнес-игра, организованная Исполнителем, в ходе которой Участники отработывают полученные навыки, разрешают поставленные Исполнителем проблемы, связанные с организацией деятельности Пиццерии.
- 1.11. **Материалы** - проект, указанный в п. 3.7 Оферты (в текстовой, графической, аудиовизуальной форме), практические домашние задания, а также иные материалы, создаваемые Участником в ходе процесса получения Услуг.
- 1.12. **Менеджер по оценке компетенций** - представитель Исполнителя, проводящий оценку компетенций Участников.
- 1.13. **Сайт** - интернет-сайт Исполнителя <http://dodobusinessschool.ru>.

### **2. Предмет Договора. Акцепт Оферты и заключение Договора. Сроки оказания Общих услуг и Сертификационных услуг**

- 2.1. Исполнитель обязуется лично оказывать Общие услуги и Сертификационные услуги Участникам и Бизнес-тренерам соответственно на условиях и в порядке, определенных в Оферте, а Заказчик обязуется оплачивать оказываемые Исполнителем Общие услуги и Сертификационные услуги в порядке и на условиях, предусмотренных Офертой.

---

<sup>1</sup> деятельность организации Meta Platforms Inc и ее продуктов Instagram и Facebook запрещена в Российской Федерации

- 2.2. Участниками и Бизнес-тренерами по Договору могут быть только лица, работающие в Пиццерии или оказывающие услуги Заказчику, связанные с деятельностью Пиццерии.
- 2.3. Оферта размещена на Сайте. Такое предоставление текста Оферты Исполнителем Заказчику является офертой Исполнителя (предложением Исполнителя Заказчику заключить Договор) в значении статьи 435 ГК РФ.
- 2.4. Полным и безоговорочным Акцептом Оферты признается оплата Заказчиком Общих услуг и Сертификационных услуг в порядке, предусмотренном Офертой.
- 2.5. Конкретные сроки оказания Общих услуг и Сертификационных услуг согласуются Сторонами в Каналах коммуникации.
- 2.6. Договор действует в течение срока, указанного в п. 2.4 или п. 2.5 Оферты.

### **3. Виды Общих услуг и порядок их оказания**

- 3.1. Исполнитель оказывает Общие услуги в соответствии с выбранным Заказчиком видом Общих услуг.
- 3.2. Виды и содержание Общих услуг указаны в Приложении №1 к Оферте.
- 3.3. Исполнитель передает Участнику посредством Каналов коммуникации информацию, которая входит в содержание Общих услуг, а также ссылки на ресурсы, ее содержащие, включая, но не ограничиваясь: видеоматериалы, онлайн-сессии.
- 3.4. Для успешного оказания Общих услуг, во время их оказания Участник обязуется выполнять домашние задания Исполнителя, а также реализовать в Пиццерии проект, связанный с применением навыков, полученных в ходе оказания Общих услуг. Исполнитель направляет Участнику задания, сроки их выполнения и обратную связь по ним в Каналах коммуникации.
- 3.5. По результатам оценки проекта, реализованного Участником в Пиццерии, Исполнитель разрабатывает для Участника индивидуальный план развития его навыков и компетенций на три месяца.
- 3.6. В ходе оказания Общих услуг Исполнитель за свой счёт обеспечивает Участника материалами и организует питание (кофе-брейки) в дни проведения очных встреч, а также празднование завершения оказания Общих услуг.

### **4. Сертификационные услуги и порядок их оказания**

- 4.1. Исполнитель оказывает Сертификационные услуги в порядке, предусмотренном п.п. 4.1.-4.6. Оферты.
- 4.2. В сертификации могут принять участие Бизнес-тренеры, прошедшие соответствующее обучение в любой обучающей Бизнес-тренеров организации, выдающей письменные подтверждения о прохождении обучения, и имеющие опыт ведения очных тренингов не менее 6 (шести) месяцев.
- 4.3. Сертификационные услуги осуществляются Исполнителем отдельно по Базовому и отдельно по Продвинутому уровню, в зависимости от их компетенции, определенной Менеджером по оценке компетенций.
- 4.4. Обязательными условиями прохождения сертификации Бизнес-тренера являются:
  - 4.4.1. очное участие Бизнес-тренера в процессе оказания Общих услуг для Управляющих в Базовом или Продвинутом уровнях. Исполнитель передает Бизнес-тренеру материалы, которые Бизнес-тренер изучает в течение 1 (одного) месяца с даты их получения от Исполнителя;
  - 4.4.2. самостоятельное проведение тренингов и отправка видеозаписей проведенных тренингов Исполнителю.
- 4.5. По результатам выполнения Бизнес-тренером условия, предусмотренного п. 4.4.2. Оферты, Исполнитель дает Бизнес-тренеру обратную связь. О формате дачи обратной связи Бизнес-тренеру Исполнитель сообщает в Каналах коммуникации.
- 4.6. По результатам выполнения Бизнес-тренером условий, предусмотренных п.п. 4.4.1. и 4.4.2. Оферты, Исполнитель оценивает компетенции Бизнес-тренера и принимает решение о его сертификации или необходимости Бизнес-тренеру снова провести тренинги согласно п. 4.4.2. Оферты.

### **5. Порядок приема Общих услуг и Сертификационных услуг**

- 5.1. По истечении срока оказания Общих услуг и Сертификационных услуг Исполнитель направляет Заказчику Акт оказанных услуг. Заказчик обязуется подписать Акт оказанных услуг в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты его получения от Исполнителя и вернуть один экземпляр Исполнителю или в случае наличия возражений относительно объема или качества оказанных Исполнителем Общих услуг и Сертификационных услуг направить Исполнителю письменное мотивированное возражение по оказанным услугам. При отсутствии в указанный срок какого-либо ответа от Заказчика Общие услуги и Сертификационные услуги считаются принятыми Заказчиком без возражений.

## **6. Стоимость Общих услуг и Сертификационных услуг. Порядок расчетов**

- 6.1. Стоимость оказания Общих услуг по Сертификационным услуг указана в Приложении №1 к Оферте.
- 6.2. Заказчик обязуется оплатить Общие услуги и Сертификационные Услуги в порядке 100% предоплаты в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения счета от Исполнителя.
- 6.3. Обязанность по оплате Общих услуг и Сертификационных услуг считается исполненной Заказчиком с момента зачисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя.
- 6.4. Исполнитель вправе утверждать систему скидок на стоимость Общих услуг и Сертификационных услуг. Категории скидок и порядок их применения Исполнитель размещает на Сайте или оговаривается с Заказчиком лично по Каналам коммуникации.
- 6.5. В случае необходимости выезда сотрудников Исполнителя на территорию Заказчика для оказания Сертификационных услуг стоимость оказания Сертификационных услуг увеличивается на сумму в размере трансферных расходов Исполнителя.

## **7. Интеллектуальная собственность. Конфиденциальная информация**

- 7.1. Исключительные права на Результаты интеллектуальной деятельности (далее - РИД), созданные Исполнителем для оказания Заказчику Услуг, в том числе на их части, принадлежат Исполнителю, либо им получены все необходимые права и разрешения.
- 7.2. Заказчик/Участник обязан:
- 7.2.1. воздерживаться от любых действий, которые нарушают права Исполнителя на РИД, в частности, не копировать, не записывать, не воспроизводить, не распространять любые результаты интеллектуальной деятельности Исполнителя без письменного разрешения Исполнителя;
- 7.2.2. немедленно сообщать Исполнителю о любых ставших известными фактах нарушения исключительных прав Исполнителя;
- 7.3. Использование Заказчиком/Участником РИД (как в целом, так и фрагментарно) не означает передачи (отчуждения) Заказчику/Участнику и/или любому третьему лицу прав на результаты интеллектуальной деятельности, как в целом, так и в части.
- 7.4. В ходе процесса оказания Общих Услуг по Сертификационным Услуг, Участник создает Материалы, являющиеся интеллектуальной собственностью Участника.
- 7.5. Участник на безвозмездной основе предоставляет Исполнителю право использования Материалов на условиях исключительной лицензии на территории всего мира и сроком на 5 лет следующими способами:
- 7.5.1. распространение, воспроизведение Материалов как полностью, так и любых их фрагментов, в том числе в сети "Интернет";
- 7.5.2. переработка Материалов;
- 7.5.3. доведение Материалов до всеобщего сведения.
- 7.6. Право использования Материалов переходит к Исполнителю в момент их передачи в электронном виде в любом общепринятом расширении в Каналах коммуникации.
- 7.7. Участник гарантирует, что обладает достаточными правами для выполнения обязательства, предусмотренного пунктом 7.5 Оферты, и в случае, если для создания Материалов привлекались третьи лица, Участник заключил с такими лицами соответствующие договоры, условия которых позволяют Участнику пользоваться данными материалами без обременений и ограничений, в том числе использовать их без указания информации об авторе. Подтверждением заключения таких договоров является

- подписанное Заверение автора (Приложение №2), которое передается Участником Исполнителю.
- 7.8. К конфиденциальной относится любая информация, относящаяся к процессу оказания Общих услуг и Сертификационных услуг Исполнителем, неопубликованная в открытом доступе и не являющаяся доступной для всеобщего сведения. Заказчик/Участник обязуется не разглашать конфиденциальную информацию и иные данные, предоставленные Исполнителем в ходе оказания услуг (за исключением общедоступной информации), третьим лицам без предварительного письменного согласия Исполнителя.
- 7.9. Обязанность по неразглашению конфиденциальной информации действует в течение всего срока действия Договора и в течение 5 (пяти) лет после его прекращения, независимо от причин прекращения.
- 7.10. К конфиденциальной информации не относится информация, которая:
- 7.10.1. уже известна;
  - 7.10.2. доступ к которой был предоставлен Исполнителем третьим лицам без ограничений;
  - 7.10.3. стала общеизвестной иным образом - не по вине или упущению Заказчика/Участника и не в результате нарушения им положений Оферты о неразглашении конфиденциальной информации.
- 7.11. Исполнитель вправе взыскать с Заказчика, нарушившего п. 7.9 Оферты, убытки, которые Исполнитель понес в связи с таким нарушением Заказчиком условия о неразглашении конфиденциальной информации по Договору.

## **8. Ответственность Сторон. обстоятельства непреодолимой силы. Порядок разрешения споров**

- 8.1. Сторона, которая не выполнила обязательства по Договору, обязана возместить другой Стороне причиненные ей убытки.
- 8.2. За нарушение сроков оказания Общих услуг по Сертификационных услуг Исполнитель уплачивает в пользу Заказчика неустойку в размере 0,1% (одна десятая процента) от стоимости Общих услуг и Сертификационных услуг за каждый день просрочки, но не более 10% (десяти процентов) от стоимости услуг.
- 8.3. За нарушение сроков оплаты Общих услуг и Сертификационных услуг уплачивает в пользу Исполнителя неустойку в размере 0,1% (одна десятая процента) от стоимости Общих услуг и Сертификационных услуг за каждый день просрочки, но не более 10% (десяти процентов) от стоимости Общих услуг и Сертификационных услуг.
- 8.4. Если Участник или Бизнес-тренер не выполняет обязанности, предусмотренные п. 3.4 Оферты, а также не посещает очные тренинги в течение более 2 (двух) раз, то Исполнитель вправе отказаться от исполнения Договора без возврата стоимости оказания Общих услуг или Сертификационных услуг соответственно.
- 8.5. Уплата неустойки и возмещение убытков в случае ненадлежащего исполнения обязательства не освобождают Сторону от исполнения обязательства в натуре.
- 8.6. Стороны не несут ответственности за задержку или невыполнение обязательств по Договору, обусловленные обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания Сторон и которые нельзя было предвидеть или избежать.
- 8.7. Свидетельство или иной документ, выданный (изданный) компетентным государственным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия обстоятельств непреодолимой силы.
- 8.8. Сторона, которая не исполняет своего обязательства по Договору в связи с наступлением обстоятельств непреодолимой силы, должна дать извещение другой Стороне о препятствии и его влиянии на исполнение обязательств по настоящему Договору в течение 5 (Пяти) календарных дней с момента возникновения таких обстоятельств.
- 8.9. В том случае, если действие обстоятельств непреодолимой силы продолжается на протяжении более чем 30 (тридцати) календарных дней, Договор может быть расторгнут по инициативе любой из Сторон путем направления соответствующего уведомления в адрес другой Стороны за 5 (пять) календарных дней до даты предполагаемого расторжения Договора.

- 8.10. В случае возникновения между Сторонами спора, он подлежит урегулированию путем переговоров. Срок для ответа на претензию - 10 (десять) рабочих дней.
- 8.11. Неурегулированные в процессе переговоров споры подлежат разрешению в судебном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации.

## **9. Изменение и прекращение Договора**

- 9.1. Исполнитель вправе в одностороннем порядке вносить изменения в условия Договора. Исполнитель доводит указанные изменения до сведения Заказчика путем обновления текста Оферты на Сайте без какого-либо специального уведомления. Договор вступает в силу с момента размещения на Сайте и действует в течение неопределенного срока. Исполнение Заказчиком Договора после вступления в силу указанных изменений означает его согласие с измененными условиями Договора и продолжение его действия. Подписание Сторонами какого-либо дополнительного соглашения в письменной форме при этом не требуется.
- 9.2. В случае несогласия Заказчика с измененной стоимостью Общих услуг и Сертификационных услуг он вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения Договора.
- 9.3. Договор может быть прекращен досрочно в одностороннем внесудебном порядке по инициативе одной из Сторон с обязательным уведомлением другой Стороны не позднее 3 (трех) календарных дней до предполагаемой даты прекращения Договора. С момента получения Стороной извещения о расторжении Договора в одностороннем порядке другой Стороной, Исполнитель не имеет права продолжать оказание услуг по Договору, а Заказчик не вправе требовать продолжения оказания услуг по Договору.

## **10. Прочие условия**

- 10.1. При исполнении Договора Стороны вправе обмениваться документами и юридически значимыми сообщениями по Каналам коммуникации, при помощи курьерской доставки, посредством заказной корреспонденции по почте или электронного документооборота. При этом направление скан-копий документов по Каналам коммуникации признается надлежащим до обмена документами способами, указанными в п. 10.1 Оферты.
- 10.2. Подписание документов (включая, но не ограничиваясь, актов оказанных услуг, уведомления о прекращении Договора) может осуществляться посредством собственноручной подписи, а также с использованием средств электронной подписи. Подписание актов оказанных услуг (а также иных документов, включая, но не ограничиваясь, уведомления о прекращении Договора) при помощи электронной подписи равнозначной собственноручной подписи на бумажном носителе.
- 10.3. Датой получения корреспонденции считается дата получения уведомления о доставке почтового отправления, в том числе заказной корреспонденции, электронного подтверждения доставки при отправлении электронной почтой или посредством электронного документооборота, или день доставки в случае отправления корреспонденции с курьером. При рассмотрении споров в суде переписка Сторон в Каналах коммуникации будет признана Сторонами достаточными доказательствами.
- 10.4. Во всем остальном, что не урегулировано Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

## **11. Реквизиты Исполнителя**

### **Исполнитель:**

### **ООО "Додо Франчайзинг"**

Адрес (местонахождение):

167001, г. Сыктывкар, Октябрьский проспект, д. 16.

ОГРН 1131101001844 ИНН/КПП 1101140415/110101001

р/с 40702810728000098105 в отделении № 8617 Сбербанка России, г. Сыктывкар

к/с 30101810400000000640, БИК 04870264

Приложение №1  
к Оферте на оказание консультационных услуг  
в рамках проекта "Школа бизнеса "Додо"

Описание и стоимость Общих услуг и Сертификационных услуг

№	Вид услуги	Содержание услуги	Стоимость
1.	Консультации для менеджеров смен	<p>Консультация состоит из 3-х онлайн-сессий и 2-х очных сессий:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Онлайн-сессия «Управление через ценности» (3 часа): <ul style="list-style-type: none"> <li>• Что такое ценности?</li> <li>• Ценности Додо</li> <li>• Пирамида Додо - о чем следует помнить во время смены</li> <li>• Принципы лидерства</li> </ul> </li> <li>2. Очная сессия «Управление сменой» (1 день): <ul style="list-style-type: none"> <li>• Цикл менеджмента</li> <li>• Планирование дня в пиццерии</li> <li>• Постановка задач по ИКС</li> <li>• Контроль: формы и методы</li> </ul> </li> <li>3. Очная сессия «Команда» (1 день): <ul style="list-style-type: none"> <li>• Жизненный цикл команды - этапы и особенности</li> <li>• Ситуационное лидерство</li> <li>• Мотивация</li> <li>• Обратная связь</li> </ul> </li> <li>4. Онлайн-сессия «Проведение собраний» (3 часа): <ul style="list-style-type: none"> <li>• Правила проведения собраний (правила коммуникации и тайм-менеджмента)</li> <li>• Структура собрания</li> </ul> </li> <li>5. Онлайн-сессия «Удивительный сервис» (2 часа): <ul style="list-style-type: none"> <li>• Пицца-опыт клиента и как на него влиять</li> <li>• Стратегии поведения в конфликтах с гостями</li> </ul> </li> </ol> <p>По завершении оказания Услуг, Участник проходит проверку знаний. По завершении проверки Участник получает посттренинговое задание и может принять участие в онлайн-мероприятии "Кейс-клуб"</p>	18 000 руб. включая НДС;

2.	Консультации для управляющих	<p><b>Базовый уровень</b> включает в себя 3 модуля по 3 сессии, в рамках каждого из которых Участник очно получает услуги в соответствии с основными инструментами Базового уровня и получает доступ к просмотру видеороликов.</p> <p>1. Модуль “Управление” по следующим темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Управленческий цикл: как руководителю выстроить процесс работы;</li> <li>• Анализ: что анализировать, какие инструменты применять;</li> <li>• Цели: как правильно их ставить;</li> <li>• Планирование: как распределить нагрузку, чтобы достигать целей;</li> <li>• Постановка задач и мотивация: как ставить задачи так, чтобы они выполнялись;</li> <li>• Контроль: зачем он нужен и как его применять.</li> </ul> <p>2. Модуль “Команда” по следующим темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Адаптация членов команды : как выстроить эффективный процесс адаптации;</li> <li>• Обучение и развитие: стабильная система, которая растит звезд;</li> <li>• Коммуникации и конфликты: как решать конфликты и сделать так, чтобы тебя понимали;</li> <li>• Мотивация: как выявить мотиваторы членов команды и сделать так, чтобы они стабильно и эффективно работали и оказывали услуги.</li> </ul> <p>3. Модуль “Лидерство” по следующим темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Эмоциональный интеллект: как работать со своими эмоциями и эмоциями членов команды;</li> <li>• Лидерство: чем отличается лидер от менеджера и где находится "точка успеха" лидера;</li> <li>• Методика диагностики типа ориентации управленца и выявления его ведущего лидерского стиля;</li> <li>• Модель лидерства меняющегося мира;</li> <li>• Бизнес-игра “Управленческий круговорот”</li> </ul> <p><b>Продвинутый Уровень</b> включает в себя 3 модуля по 3 сессии, в рамках каждого из которых Участник очно очно получает услуги в соответствии с основными инструментами Продвинутого уровня и получает доступ к просмотру видеолекций.</p> <p>1. Модуль “Управление” по следующим темам:</p>	72 000 руб. включая НДС;
----	------------------------------	--	--------------------------

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Управленческий цикл: как выстроить эффективное управление;</li> <li>• Системный подход к управлению пиццерией: как наладить процессы и не быть “в огне”;</li> <li>• Как эффективно планировать и управлять своим временем;</li> <li>• Управление изменениями и как работать с сопротивлением к ним;</li> <li>• Как выстроить эффективную систему контроля;</li> <li>• Как давать развивающую обратную связь команде.</li> </ul> <p>2. Модуль “Команда” по следующим темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Типология DISC, и как с ее помощью подбирать, мотивировать и эффективно управлять командой</li> <li>• Жизненный цикл команды и как с ним работать;</li> <li>• Конфликтология: как выявлять и решать конфликты;</li> <li>• Мотивация: как сделать каждого члена команды счастливее;</li> </ul> <p>3. Модуль “Лидерство” по следующим темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Эмоциональный интеллект: как работать со своими эмоциями и эмоциями членов команды;</li> <li>• Кто такой настоящий лидер: роль, мышление, внутренние ресурсы управляющих;</li> <li>• Убеждение и влияние: секреты сильной аргументации и лучшие техники ведения переговоров;</li> </ul>	
3.	Мастер-класс на оценку компетенций	<p>Состоит из теста на оценку компетенций Участника и 8-ми часовой консультации по одной выбранной теме. Участнику предлагаются на выбор одну из следующих тем консультации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Системное мышление;</li> <li>• Критическое мышление;</li> <li>• Практика нестандартного мышления;</li> <li>• Стратегическое мышление и планирование;</li> <li>• Управление изменениями;</li> <li>• Коучинг как инструмент лидера;</li> <li>• Партнерские переговоры;</li> <li>• Социальный интеллект;</li> <li>• Управление стрессом;</li> <li>• Личная эффективность;</li> <li>• Эмоциональный интеллект;</li> <li>• Личный бренд лидера.</li> </ul>	18 000 руб. включая НДС;

4.	Тренажерка компетенций	<p>Состоит из трех онлайн консультаций на выбранную тему:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Аналитическое мышление</li> <li>• Контроль процессов</li> <li>• Ориентация на достижение результата</li> <li>• Конструктивная коммуникация</li> <li>• Командная работа</li> <li>• Развитие членов команды</li> <li>• Требовательность</li> <li>• Воздействие и оказание влияния</li> <li>• Инициативность</li> <li>• Уверенность в себе</li> </ul> <p>После данных мероприятий Участник получает 3 задания для самостоятельной работы.</p>	4 800 руб. включая НДС;
5.	Услуги "Платные отчеты по оценке компетенции (Управляющий)"	<p>Управляющий проходит тест на оценку своих компетенций. Менеджер по оценке компетенций обрабатывает результаты тестирования в течение одного рабочего дня. Формируется отчет по результатам оценки и направляется Заказчику, а также Участнику при соответствующем запросе.</p> <p>В отчет по результатам оценки компетенций включены следующие блоки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Уровень развития компетенций;</li> <li>• Результаты личного опросника (сильные стороны и зоны роста тестируемого);</li> <li>• Интерпретация ответов в разрезе 3-х основных блоков менеджмента: управление, команда, лидерство;</li> <li>• Общие советы и рекомендации.</li> </ul>	6 000 руб. включая НДС;
6.	Услуги "Платные отчеты по оценке компетенции (Менеджер смены)"	<p>Менеджер смены проходит тест на оценку своих компетенций. Менеджер по оценке компетенций обрабатывает результаты тестирования в течение одного рабочего дня. Формируется отчет по результатам оценки и направляется Заказчику, а также Участнику при соответствующем запросе.</p> <p>В отчет по результатам оценки компетенций включены следующие блоки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Уровень развития компетенций;</li> <li>• Результаты личного опросника (сильные стороны и зоны роста тестируемого);</li> <li>• Общие советы и рекомендации.</li> </ul>	3 600 руб. включая НДС;
7.	Абонемент на оценку компетенций до 10 чел	Заказчик запрашивает оценку компетенций на группу, которая может состоять только из менеджеров смен, но не более 10-ти человек.	30 000 руб. включая НДС

	в мес (Менеджер смены)	<p>Группа проходит тест на оценку компетенций. Менеджер по оценке компетенций обрабатывает результаты тестирования. По мере готовности отчеты направляются Заказчику, а также Участнику при соответствующем запросе Участника.</p> <p>В индивидуальный отчет по результатам оценки компетенций включены следующие блоки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Уровень развития компетенций;</li> <li>• Результаты личностного опросника (сильные стороны и зоны роста тестируемого);</li> <li>• Интерпретация ответов в разрезе 3-х основных блоков менеджмента: управление, команда, лидерство (данный блок включается только в отчет по оценке компетенций управляющих);</li> <li>• Общие советы и рекомендации.</li> </ul>	
8.	Абонемент на оценку компетенций до 10 чел в мес (Управляющий + Менеджер смены)	<p>Заказчик запрашивает оценку компетенций на группу, которая может состоять как из управляющих, так и из менеджеров смен, но не более 10-ти человек.</p> <p>Группа проходит тест на оценку компетенций. Менеджер по оценке компетенций обрабатывает результаты тестирования. По мере готовности отчеты направляются Заказчику, а также Участнику при соответствующем запросе Участника.</p> <p>В индивидуальный отчет по результатам оценки компетенций включены следующие блоки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Уровень развития компетенций;</li> <li>• Результаты личностного опросника (сильные стороны и зоны роста тестируемого);</li> <li>• Интерпретация ответов в разрезе 3-х основных блоков менеджмента: управление, команда, лидерство (данный блок включается только в отчет по оценке компетенций управляющих);</li> <li>• Общие советы и рекомендации.</li> </ul>	42 000 руб. включая НДС;
9.	Абонемент на оценку компетенций до 10 чел в мес (Управляющий)	<p>Заказчик запрашивает оценку компетенций на группу управляющих не более 10-ти человек.</p> <p>Группа проходит тест на оценку компетенций. Менеджер по оценке компетенций обрабатывает результаты тестирования. По мере готовности отчеты направляются Заказчику, а также Участнику при соответствующем запросе Участника.</p>	54 000 руб. включая НДС;

		<p>В индивидуальный отчет по результатам оценки компетенций включены следующие блоки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Уровень развития компетенций;</li> <li>• Результаты личностного опросника (сильные стороны и зоны роста тестируемого);</li> <li>• Общие советы и рекомендации.</li> </ul>	
10.	Игровой клуб (разовое посещение)	<p>Услуга по развитию навыков, основанная на участии Заказчика в одной бизнес-игре по своему выбору.</p> <p>Перечень бизнес-игр, предлагаемых Заказчику:</p> <p><b>"Обратная связь"</b> игра на развитие и отработку навыков подачи обратной связи.</p> <p><b>"Управление бизнесом"</b> игра на развитие комплекса управленческих навыков (анализ ситуации, принятие решений, развитие и мотивация сотрудников и контрагентов, контроль и другие), а также на формирование знаний об этапах развития бизнеса.</p> <p><b>"Мотивируй на 100%"</b> игра на понимание каким образом выявлять мотиваторы сотрудников и контрагентов и развитие навыков мотивации команды.</p> <p><b>"Бизнес на прокачку"</b> игра, направленная на формирование навыков развития бизнеса по нескольким направлениям: маркетинг, проведение переговоров, развитие команды, улучшение сервиса, безопасность и инновации. Игра, построена на кейсах компаний, которая помогает научиться анализу ситуаций и принятию бизнес решений.</p> <p><b>"Стройка"</b> игра направлена на развитие гибкости мышления, анализа ситуации, оценки рисков и принятие решений, а также на умение эффективно взаимодействовать с партнерами и конкурентами.</p> <p>Список бизнес-игр может пополняться и варьироваться.</p>	1 200 руб. включая НДС;
11.	Игровой клуб (абонемент на 12 игр)	<p>Услуга по развитию навыков, основанная на участии Заказчика в 12-ти бизнес-играх по своему выбору.</p>	13 200 руб. включая НДС;

		Перечень бизнес-игр, предлагаемых Заказчику см. в строке № 10 Приложения №1.	
12.	Игровой клуб (абонемент на 6 игр)	Услуга по развитию навыков, основанная на участии Заказчика в 6-ти бизнес-играх по своему выбору.  Перечень бизнес-игр, предлагаемых Заказчику см. в строке № 10 Приложения №1.	6 600 руб. включая НДС;
13.	Конструктор ШБД (стоимость одного модуля Услуг для управляющих)	Услуги состоят из одного модуля (3 тренинг-дня) Базового или Продвинутого уровня (см. строку № 2 Приложения №1 "Консультации для управляющих") на выбор Заказчика.	24 000 руб. включая НДС;
14.	Сертификационные Услуги  Базовый уровень	Сертификация проходит в два этапа  1 - выезд представителя Исполнителя для проведения консультаций Бизнес-Тренера Заказчика  2 - сертификация - представитель Исполнителя осуществляет проверку полученных навыков Бизнес-Тренером Заказчика	350 000 руб. включая НДС;
15.	Сертификационные Услуги  Продвинутый уровень	Сертификация проходит в два этапа  1 - выезд представителя Исполнителя для проведения консультаций Бизнес-Тренера Заказчика  2 - сертификация - представитель Исполнителя осуществляет проверку полученных навыков Бизнес-Тренером Заказчика	450 000 руб. включая НДС;
16	Консультации для управляющих (онлайн)	Программа включает в себя 3 модуля с онлайн встречами, в рамках каждого из которых Слушатель проходит тренинги онлайн и получает доступ к просмотру видеолекций.  1. Модуль "Управление" по следующим темам: <ul style="list-style-type: none"><li>● Анализ. Инструменты и источники анализа -</li><li>Планирование достижения цели -</li><li>Организация работы - делегирование и распределение обязанностей</li><li>● Контроль: виды, инструменты, как и когда применять</li><li>● Обратная связь: как давать и применять</li></ul> 2. Модуль "Команда" по следующим темам:	14 000 руб. включая НДС;

		<ul style="list-style-type: none"> <li>● Жизненный цикл сотрудника</li> <li>● Адаптация, обучение и развитие</li> <li>● Мотивация - «ключ» к каждому сердцу</li> <li>● Структура и решение конфликтов</li> <li>● Увольнение и удержание сотрудников</li> </ul> <p>3. Модуль “Лидерство” по следующим темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Как работать со своими эмоциями?</li> <li>● Как помочь команде справиться с эмоциями?</li> <li>● Из чего складывается стиль лидера? И какой стиль лучше всех?</li> <li>● Принципы лидерства Додо</li> </ul>	
--	--	--	--

Приложение №2  
к Оферте на оказание консультационных услуг  
в рамках проекта "Школа бизнеса "Додо"

Общество с ограниченной ответственностью "Додо Франчайзинг" в лице директора Петелина Андрея Алексеевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем "**Исполнитель**", с одной стороны, и [вписать ФИО], [вписать паспортные данные], [вписать ОГРНИП для ИП], именуемый в дальнейшем "**Участник**", с другой стороны, совместно именуемые "**Стороны**", а по отдельности "**Сторона**", установили следующую форму Заверения автора к Договору оказания услуг с отчуждением исключительных прав от [вписать дату] (далее - "Заверение автора", "Договор"):

1. Заверение автора утверждается в следующей форме:

-----НАЧАЛО ФОРМЫ-----

[ФИО Участника]

Я, [лицо привлекаемое участником, для создание РИД]

---

(фамилия, имя, отчество,)

---

(дата рождения, серия и номер паспорта, кем выдан)

---

(адрес проживания)

настоящим заверяю, что:

(1) исключительные права на созданные мной результаты интеллектуальной деятельности (далее - РИД), и любые черновики, подготовительные материалы РИД, созданные мной по сделкам с [ФИО Участника] (далее - Приобретатель), отчуждены Приобретателю в полном объеме.

(2) Приобретатель, и иные третьи лица, которым будут отчуждены исключительные права на РИД, имеют право использовать РИД без указания моего имени (анонимно).

(3) Приобретатель и иные третьи лица, которым будут отчуждены исключительные права на РИД, имеют право на обнародование РИД.

(4) Приобретатель и иные третьи лица, которым будут отчуждены исключительные права на РИД, вправе вносить в РИД изменения, сокращения и дополнения, снабжать их при использовании иллюстрациями, предисловием, послесловием, комментариями или любыми пояснениями. Любая переработка РИД не будет рассматриваться в качестве искажения РИД, а также не может считаться нарушением моих прав на неприкосновенность РИД.

(5) Разработанные мной элементы РИД в целом, ни какие-либо из их частей (фрагментов) не нарушают права собственности, авторские, личные, гражданские, договорные, исключительные и иные права третьих лиц, а также не содержат никакие незаконные материалы и заимствования из изобразительных, визуальных и информационных средств третьих лиц.

(6) Приобретатель получил все материалы, созданные в ходе выполнения работ, в том числе трехмерные модели персонажей, второстепенных объектов, эскизы, скетчи, графики, наброски и иные рабочие материалы.

(7) Я получил вознаграждение за разработку РИД от Приобретателя в полном объеме.

(8) Содержание настоящих заверений мной прочитано, последствия их предоставления мне понятны.

---

(дата, подпись)

-----КОНЕЦ ФОРМЫ-----

2. Заверение автора является неотъемлемой частью Договора.

**Участник:**

ФИО полностью

\_\_\_\_\_/И.О. Фамилия/

**Исполнитель:**

**ООО "Додо Франчайзинг"**

Директор

\_\_\_\_\_/А.А. Петелин/