

ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА
на оказание платных услуг по обучению
в редакции от 1 ноября 2025 года.

Индивидуальный предприниматель индивидуальный предприниматель Черных Юлия Германовна ОГРНИП 322784700154510 ИНН: 780252399217 адрес: г. Санкт-Петербург, проспект Энгельса, д.126 корпус 1, кв. 154, именуемая в дальнейшем «Исполнитель», настоящим предлагаю заключить договор на оказание услуг по обучению речевому образу и публичным выступлениям по программе практических курсов «Сила слова» и «Игра» с любым физическим лицом, индивидуальным предпринимателем или организацией (далее «Заказчик», вторая сторона) посредством совершения акцепта настоящей оферты.

В соответствии с пунктом 2 статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) в случае принятия изложенных ниже условий и совершения акцепта, лицо, производящее акцепт настоящей оферты, становится Заказчиком (в соответствии с пунктом 3 статьи 438 ГК РФ акцепт оферты равносителен заключению Договора на условиях, изложенных в оферте).

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Понятия и термины, используемые в настоящем договоре:

Публичная оферта (Оферта) – публичное предложение любому физическому или юридическому лицу, а также индивидуальному предпринимателю заключить Договор на оказание услуг по обучению речевому образу и публичным выступлениям по программе практического курса «Сила слова» на условиях, изложенных ниже. Оферта включает в себя настоящий текст и приложения.

Акцепт оферты – полное и безоговорочное принятие Заказчиком условий настоящей Оферты. Акцептом признается совершение Заказчиком одного из перечисленных действий:

- заполнение заявки на сайте <https://chernykhtalk.ru>
- совершение предоплаты, частичной или полной оплаты стоимости обучения в порядке, предусмотренном в настоящей Оферте.

Курс - дистанционная программа образовательных услуг, оказываемых посредством сети Интернет в автоматическом режиме, и представляющая собой совокупность текстовых, графических материалов и программ для ЭВМ. Перечень и описание Курсов, а также тарифов к ним доступных для оплаты в соответствии с настоящим Договором и последующего использования, а также их стоимость, размещена на Сайте.

Автор – автор курса Черных Юлия Германовна.

Сайт — Интернет-ресурс, содержащий полную информацию о содержании и стоимости курса, размещенный по адресу: <https://chernykhtalk.ru>

Программа курса - структура и содержание программы «Сила слова», представленная в следующих вариантах: Тариф «Вольный слушатель» или “Вольный манипулятор” (Приложение №1); Тариф «Мастер слова»/“Мастер”/ “Мастер манипуляций” (Приложение №2), Тариф «Профессиональный оратор» или “Профессионал” (Приложение №3); Тариф «Цицерон» или “В. Леонтьев” (Приложение №4).

Автор оставляет за собой право вносить изменения в наполнение Программ курса, существенно не изменяющие содержание и структуру программы «Сила слова», “Игра”, “С меня хватит”

Тариф (пакет услуг) - совокупность услуг и действий Исполнителя, определенная конкретным объемом и стоимостью, и размещенная на Сайте в соответствующем разделе.

Услуги – образовательные услуги, оказываемые Исполнителем Заказчику на возмездной основе в виде проведения практических тренингов и организуемых Исполнителем вебинаров с обратной связью (и/или предоставление их записей), а также в виде консультирования в чате Телеграм в определенное Исполнителем время.

Личный кабинет — персональный раздел платформы, к которому Заказчик получает доступ после прохождения регистрации и/или авторизации. В Личном кабинете отображаются Курсы, доступ к которым имеет Заказчик в соответствии с условиями настоящего Договора.

Регистрация – действия Заказчика по заполнению и отправке регистрационной формы, переход по направленной на электронную почту ссылке для доступа в чат **Telegram**.

Результаты интеллектуальной деятельности - охраняемые законом произведения: аудиовизуальные произведения (видеоуроки, видеотрансляции), лекции, Автор оставляет за собой право вносить изменения в наполнение Программ курса, существенно не изменяющие содержание и структуру программы «Сила слова», “Игра”, “С меня хватит” конспекты, инструкции, воркбуки, таблицы, презентации и другие материалы, перечень которых содержится в Программе курса, дизайн лендинга (одностраничного рекламного сайта), дизайн презентаций, тексты, видео и фотографии сайтов и аккаунтов Исполнителя и другие охраняемые законом результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

Стоимость обучения (цена договора) – цена (стоимость) услуг по обучению на Онлайн-курсе, которая включает цену (стоимость) платных онлайн-услуг по обучению, стоимость сопутствующих услуг по администрированию, помощи ученикам, проверке домашних заданий и цену (стоимость) лицензионных прав на результаты интеллектуальной деятельности (раздаточные материалы, доступ к видеоматериалам), онлайн-разборы вопросов по домашним заданиям (онлайн-консультаций).

Стоимость обучения по Программе опубликована на Сайте. Стоимость каждого варианта программы «Сила слова», «Игра», «С меня хватит» определяется по отдельному тарифу.

Положение о защите персональных данных - Положение о защите персональных данных в рамках авторского Онлайн-курса определяется в соответствии с Политикой конфиденциальности Исполнителя, с которым Заказчик ознакомлен при верификации на сайте и до совершения оплаты стоимости обучения.

Программное обеспечение (ПО), оборудование – Интернет-браузер (Internet Explorer, FireFox, Google Chrome и аналогичные) для доступа к информационным ресурсам, находящимся в сети Интернет, иные программы для обработки предоставляемой информации. Мессенджеры Телеграм и другие. Заказчик обязуется самостоятельно обеспечить и оплатить наличие лицензионного ПО и необходимого оборудования (техники).

Образовательная платформа - электронная платформа, на которой размещен онлайн-курс, посредством которой Заказчик получает доступ к урокам онлайн-курса и раздаточным материалам.

Чат – закрытые сообщества в мессенджере Телеграм, предназначенные для обмена сообщениями между Заказчиками и Исполнителем, кураторами (представителями Исполнителя) в рамках настоящего Договора.

Доступ чат - сообщение, направляемое Исполнителем Заказчику, путем электронного письма, подтверждающее факт заключения Договора, и содержащее информацию, необходимую для получения Заказчиком Услуги на образовательной платформе и чате общения в Telegram.

Открытый урок - урок Курса, проведенный онлайн эфир и его запись, размещенная на Платформе, доступ к которому открыт Заказчику в личном кабинете, в соответствии с графиком проведения Курса.

Обратная связь – услуга в форме проведения устной консультации и ответов на вопросы в виде вебинара, либо в виде общения в социальной сети (в т.ч. Telegram и тд.) с определенной тематикой посредством сети Интернет.

Время Исполнителя — московское время.

Банк-партнер – банк, кредитная организация, перечисляющая на счет Исполнителя стоимость обучения в интересах Заказчика на основании заключенного между банком-партнером и Заказчиком договора.

1.2. Исполнитель принимает на себя обязанности по оказанию образовательной услуги в рамках программы «Сила слова», «Игра», «С меня хватит» (далее - Курс), а Заказчик обязуется оплатить эти услуги.

1.3. Исполнитель обязуется оказать услуги по согласованному с Заказчиком курсу, в объеме, сроки и за плату, согласованные между Заказчиком и Исполнителем. Обучение проводится в виде лекций/занятий, организуемых Исполнителем.

1.4. Исполнитель оказывает образовательные услуги лично, а также привлекаются дополнительные специалисты, оказывающие дополнительные информационные и вспомогательные услуги.

1.5. Услуги оказываются путем размещения Исполнителем на Платформе информационных материалов и заданий для Заказчика, письменных и устных ответов на вопросы Заказчика, а также иной информационной поддержки Заказчика в дистанционной форме с применением дистанционных технологий.

Заказчик самостоятельно знакомится с графиком и содержанием Курса на Сайте и несет ответственность за соблюдение сроков прохождения Курса, выполнения заданий и других действий, связанных с оказанием Исполнителем услуг Заказчику.

1.6. Вопросы обработки и защиты персональных данных регулируются следующим документом Исполнителя: **Политика конфиденциальности**, утверждённой ИП Черных Юлия Германовна.

1.7. Исполнитель вправе в любое время вносить изменения и дополнение в настоящую Оферту, в также в иные документы, размещенные в сети Интернет в связи с оказанием Услуг без уведомления и информирования Заказчика об этом. Текст настоящей Оферты размещен на сайте: <https://chernykhtalk.ru> Заказчик самостоятельно отслеживает актуальность содержания условий настоящей оферты. Действующая редакции оферты вступает в силу с момента опубликования на сайте: <https://chernykhtalk.ru> Изменения, вносимые в оферту, не имеют обратной силы.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Заказчик имеет право:

2.1.1. Делать письменные записи во время проведения Курса, получать разъяснения по теме Курса, получать полную информацию о содержании и порядке предоставления Услуг Исполнителем.

2.1.2. В случае невозможности прохождения Курса по уважительным причинам перенести сроки обучения по согласованию с Исполнителем.

2.2. Заказчик обязуется:

2.2.1. Самостоятельно и своевременно знакомиться с информацией о Курсах до момента подачи заявки.

2.2.2. При регистрации заполнить необходимые обязательные поля и указать в них достоверную информацию, согласно п. 3.1.1. Договора.

2.2.3. Оплатить Услуги на условиях и по стоимости, действующих на момент оплаты. Действующие условия и стоимость, а также информация об акциях (специальных предложениях) размещаются на Сайте.

2.2.4. Передача прав на получение доступа к курсу третьему лицу, запрещена.

2.2.4. Соблюдать правила поведения и проявлять уважение к Исполнителю, другим участникам Курса.

2.2.6. Незамедлительно уведомить Исполнителя об изменении своих персональных и контактных данных в письменной форме посредством контактного e-mail: chernykh.julia@gmail.com

2.3. Исполнитель имеет право:

2.3.1. Требовать оплаты Курса в соответствии с положениями настоящего Договора и не приступать к оказанию услуг без проведения оплаты.

2.3.2. Привлекать к оказанию Услуг третьих лиц без предварительного получения на то согласия Заказчика.

2.3.3. Исполнитель имеет право изменять даты и время проведения курса, а также иные условия проведения указанного Курса.

2.3.4. Исполнитель уведомляет Заказчика об указанных изменениях путем размещения информации на сайте Исполнителя по адресу страницы Курса и при этом Заказчик обязан самостоятельно знакомиться с указанными изменениями.

2.3.5. Требовать от Заказчика добросовестного исполнения взятых на себя обязательств, уважительного отношения к иным участникам курса и к Исполнителю лично.

2.3.6. В одностороннем порядке расторгнуть настоящий Договор в случае существенного нарушения Заказчиком условий настоящего Договора, проявления агрессии или неуважительного отношения. При этом денежные средства, оплаченные Заказчиком по настоящему Договору, возврату не подлежат и являются штрафной неустойкой за действия Заказчика. Под существенным нарушением условий настоящего Договора понимается любое нарушение авторских прав, регламентированных действующим законодательством РФ.

2.3.7. При проявлении агрессии и неуважительного отношения Заказчика к Исполнителю и другим участникам Курса, Исполнитель выносит предупреждение Заказчику, далее блокирует доступ в Чат на сутки, в случае если при возобновлении доступа Заказчик продолжает недопустимое поведение, доступ в Чат блокируется навсегда.

2.3.8. Исполнитель имеет право обратиться в суд при нарушении Заказчиком любых прав, повлекшее за собой нанесение реального ущерба Исполнителю, а также в случае незаконного использования Заказчиком любого элемента Сайта и материалов Программы/Курса в целях получения прибыли.

3. УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

3.1. Порядок предоставления услуг Заказчику следующий:

3.1.1. Регистрация Заказчика в регистрационной форме в сети Интернет на сайте Исполнителя. Для регистрации Заказчик обязан предоставить следующие данные:

- имя, фамилия;

- контактный номер телефона;
- контактный e-mail.

3.1.2. Предоставление Исполнителем доступа Заказчику к личному кабинету на Платформе Исполнителя и в **чат Telegram**.

3.2. Услуги по настоящему договору оказываются после получения оплаты стоимости курса от Заказчика, установленной на сайте, согласно выбранному тарифу, но не ранее даты старта потока, указанной на сайте.

3.2.1. Продолжительность курса 4 - 6 (четыре, пять или шесть) недель с момента старта Курса в зависимости от тарифа, дата старта курса указана на сайте Исполнителя.

3.2.2. Сопровождение в чате осуществляется в течении 4 - 6 (четырех, пяти или шести) недель в зависимости от тарифа с момента старта Курса.

3.3. Услуги по настоящему договору считаются оказанными с надлежащим качеством и в срок, а также принятыми Заказчиком, если в течение 2 (двух) календарных дней после предоставления доступа ко всем урокам курса, Заказчик не заявил мотивированного возражения на качество и объем таких услуг путем отправки заявления по электронной почте chernykh.julia@gmail.com. Данное мотивированное возражение в трехдневный срок рассматривается Исполнителем и принимается решение о возврате или отказе в возврате. Ответ направляется в 3-х дневный срок со дня принятия решения по реквизитам, указанным в заявлении.

3.4. Услуги по предоставлению доступа к урокам, дополнительным материалам Курса считаются оказанными Исполнителем в момент открытия доступа к соответствующему уроку на Платформе, независимо от их фактического просмотра Заказчиком. Уроки, а также дополнительные материалы открываются согласно расписанию, размещенному на образовательной платформе или анонсируемому Исполнителем в чате Telegram.

3.5. Доступ к дополнительным материалам является бонусом к Программе курса и предоставляется на безвозмездной основе в качестве поощрения за успешное прохождение Курса, при условии полной оплаты стоимости выбранного Тарифа.

3.6. В случае, если Заказчик предоставил недостоверные сведения по следующим данным: электронная почта, телефон, ФИО в момент оформления заказа на оплату Курса, а также не открыл направленные в его адрес сообщения, на электронную почту, в сообщения чатов мессенджеров, то Заказчик несет бремя ответственности за неполучение доступа к обучающим материалам курса.

3.7. В случае, если Заказчик не участвовал (не явился) на обучение или не ознакомился с учебными материалами в течение срока действия доступа к образовательной платформе, обязательства Исполнителя по оказанию такой Услуги считаются выполненными в полном объеме и в срок, когда такая услуга должна была быть оказана.

3.8. В случае оплаты Курса после начала работы действующего потока Заказчик присоединяется к данному потоку и принимает условия, что приступил к обучению с

опозданием и принимает ответственность по ускоренному освоению пропущенных модулей.

3.9. Для оказания услуг по проведению обучения с предоставлением доступа к образовательной платформе, где размещаются обучающие материалы и видеоуроки по программе курса, доступ к платным материалам с момента поступления оплаты от Заказчика предоставляется в течение 48 часов с момента оплаты на электронную почту Заказчика, которую Заказчик указывал в момент оформления заявки.

3.10. В случае не предоставления ника в Телеграм (**Telegram**) Заказчиком Исполнитель снимает с себя ответственность по добавлению Заказчика в чат Телеграм.

3.11. Заказчик самостоятельно следит за всеми обновлениями и изменениями информации, поступающей от Исполнителя по настоящему договору.

3.12. Доступ к обучающим материалам сохраняется за Заказчиком после окончания программы:

- Тариф “Вольный слушатель” — 1 (один) месяц;
- Тариф “Мастер слова” или “Мастер” — 3 (три) месяца;
- Тариф “Профессиональный оратор” или “Профессионал” — 3 (три) месяца;
- Тариф “Цицерон” или “В. Леонтьев” — 6 (шесть) месяцев
- Тариф “Вольный манипулятор” - 3 месяца
- Тариф “Мастер манипуляций” - 4 месяца

3.13. Совершая акцепт настоящей Оферты, Заказчик свободно и своей волей и в своем интересе дает согласие Исполнителю на обработку предоставленных Заказчиком персональных данных. В частности, согласие на любые действия (операции) или совокупность действий (операций), совершаемых с использованием средств автоматизации или без использования таких средств с предоставленными персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение. Согласие выдается в целях заключения и исполнения Исполнителем обязательств, принятых перед Заказчиком (Учеником), и возникающих в силу акцепта настоящей Оферты и в отношении следующих персональных данных: фамилия, имя, отчество, адрес электронной почты, информация об образовании; номер мобильного телефона (домашний, контактный).

3.14. Заказчик извещен, что в соответствии с подпунктом 2 пункта 2 статьи 22 Федерального закона от 27.07.2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных» Исполнитель вправе осуществлять без уведомления уполномоченного органа по защите прав субъектов персональных данных обработку персональных данных, полученных Исполнителем в связи с акцептованным настоящей Оферты, стороной которого является субъект персональных данных, если персональные данные не распространяются, а также не предоставляются третьим лицам без согласия субъекта персональных данных и используются Исполнителем исключительно для исполнения указанной Оферты и

заключения договоров с субъектом персональных данных. Персональные данные Заказчика/Ученика могут обрабатываться бессрочно. Согласие считается отозванным в случае досрочного расторжения настоящей Оферты по любой причине или в случае направления Заказчиком отказа от согласия на обработку персональных данных на электронную почту: chernykh.julia@gmail.com.

3.15. Неукоснительно и безоговорочно соблюдать следующие Правила поведения при получении услуг:

- соблюдать дисциплину и общепринятые нормы поведения, в частности, проявлять уважение к представителям Исполнителя, Исполнителю и другим Заказчикам, не посягать на их честь и достоинство;
- не допускать агрессивного поведения во время оказания услуг, не мешать Исполнителю, представителям Исполнителя или другим Заказчикам при оказании /получении Услуг;
- не использовать информацию, полученную от Исполнителя, способами, которые могут привести или приведут к нанесению ущерба интересам Исполнителя;
- не использовать ненормативную лексику, не употреблять в общении выражения, которые могут оскорбить Исполнителя, представителей Исполнителя или других Заказчиков;
- не распространять рекламу и не предлагать услуги сторонних ресурсов, свои услуги или услуги третьих лиц среди других Заказчиков и персонала Исполнителя.

3.16. При использовании Заказчиком материалов, предоставленных ему в процессе оказания услуг на Курсе, Заказчик соглашается с тем, что за его личный результат, достигнутый (или не достигнутый) в процессе использования материалов, Исполнитель ответственности не несет.

3.17. Настоящий Договор вступает в силу с момента акцепта и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств, а именно предоставление заказчику всех заявленных на сайте с учетом выбранного Тарифа материалов.

4. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

4.1. Стоимость образовательных услуг по настоящему договору указывается на сайте Исполнителя и может быть изменена Исполнителем в любое время в одностороннем порядке. Новая стоимость вступает в силу с момента опубликования и не распространяется на оплаченные в полном объеме к моменту опубликования таких изменений услуги.

4.2. Оплата услуги Заказчиком производится по безналичному расчёту, наличными денежными средствами в любом банковском отделении, через платежные системы, электронными деньгами и другими способами, которые предложены Исполнителем на сайте продажи Услуги, а также может быть внесена третьими лицами, о чем Заказчик уведомляет письменно Исполнителя.

4.3. Моментом оплаты считается поступление денежных средств на расчетный счет Исполнителя.

4.4. Заказчик самостоятельно несет ответственность за ошибки, которые допущены им при оплате Услуг. Исполнитель не несет ответственности за убытки и иные неблагоприятные последствия, которые могут возникнуть у Заказчика и/или третьих лиц в случае неправильного указания назначения платежа.

4.5. Заказчик оплачивает задаток для фиксации цены тарифа. Внести оставшуюся часть стоимости Курса необходимо в установленные исполнителем сроки.

Сумма задатка 3 000 (три тысячи) рублей.

4.6. В случае совершения платежа с помощью банковской карты, Заказчик должен использовать именную банковскую карту, поскольку возврат денег, в случаях, предусмотренных Офертой, производится только на основании личного заявления держателя банковской карты, с которой поступила оплата и на счет данной карты.

4.7. Расчёт времени (сроков) для совершения предусмотренных Офертой действий производится по московскому времени независимо от местонахождения Заказчика.

4.8. В случае отказа от прохождения Курса Задаток не подлежит возврату в соответствии со ст. 380 ГК. Соглашение о задатке является Приложением №5 к данному договору.

5. ИЗМЕНЕНИЕ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА.

5.1. Исполнитель вправе расторгнуть Договор в одностороннем порядке в случаях:

- неоднократного (2 и более раз) нарушения Заказчиком своим поведением прав и законных интересов других Заказчиков и привлеченных Исполнителей лиц, процесса оказания услуг. В этом случае внесенная плата за услуги Заказчику не возвращается;
- неоднократного (2 и более раз) нарушения обязанностей, установленных в п. 3.15 настоящего Договора. В этом случае внесенная плата за услуги Заказчику не возвращается;
- нарушения Заказчиком условий Разделов 8 (восемь) и 10 (десять) настоящего договора о конфиденциальности и защите интеллектуальной собственности. В этом случае внесенная плата за услуги Заказчику не возвращается.
- нарушения Заказчиком пункта 5.4. настоящего Договора. В этом случае внесенная плата за услуги Заказчику не возвращается.

5.2. Заказчик вправе расторгнуть Договор в одностороннем порядке в порядке, предусмотренном главой 39 Гражданского кодекса РФ.

5.3. Заказчик не вправе изменять условия договора в одностороннем порядке, а равно требовать от Исполнителя изменения условия договора.

5.4. Заказчик обязан не допускать распространение любыми способами недостоверной информации об услугах Исполнителя, а также информацию порочащую деловую репутацию Исполнителя. За неисполнения настоящего пункта Заказчик несет ответственность в виде штрафа в размере 10 000 руб. за каждый установленный случай.

5.5. Исполнитель не несет ответственности за невозможность предоставления услуг Заказчику по причинам, связанным с нарушением работы Интернет-канала, оборудования или программного обеспечения со стороны Заказчика, а также по любым другим причинам, препятствующим получению Заказчиком услуг, возникшим по вине Заказчика.

5.6. В случае частичной невозможности оказания Услуг по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, Заказчик оплачивает стоимость обучения, исходя из количества полученных им Услуг, части Услуг.

5.7. Исполнитель не несет ответственности за несоответствие предоставленной услуги ожиданиям Заказчика и/или за его субъективную оценку, такое несоответствие ожиданиям и/или отрицательная субъективная оценка не являются основаниями считать услуги оказанными некачественно, или не в согласованном объеме.

5.8. Исполнитель не несет ответственности за достижение Заказчиком желаемого результата, так как это зависит от особенностей состояния здоровья Заказчика, личных качеств и добросовестного поведения Заказчика.

5.9. Всю ответственность за незаконное использование информации, являющейся частью курса и полученной от Исполнителя Заказчиком несет Заказчик.

5.10. Исполнитель не несет ответственности за действия банков, электронных платежных систем, обеспечивающих оплату и возвраты денежных средств при исполнении настоящей оферты.

6. УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ВОЗВРАТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Заказчик имеет право отказаться от исполнения настоящего Договора и потребовать возврат денежных средств в соответствии с положениями действующего законодательства на основании личного письменного заявления Заказчика, отсканированного и отправленного по электронной почте Исполнителю chernykh.julia@gmail.com, с прикрепленным к нему оригиналом платежного документа, подтверждающего оплату услуг Исполнителя. При этом моментом начала услуг считается момент предоставления Заказчику доступа к личному кабинету на обучающей платформе.

6.2. После получения Исполнителем заявления Заказчика о расторжении Договора (заявление на возврат денег) Заказчик не допускается к материалам, Договор считается расторгнутым. Указанное требование Заказчика о возврате также считается отзывом Акцепта Оферты.

6.3. Решение о возврате денежных средств принимается Исполнителем в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента получения соответствующего заявления Заказчика.

6.4. Денежные средства возвращаются на счет Заказчика, с которого производилась оплата обучения или другим согласованным способом, в течение 30 (тридцати) рабочих дней после принятия решения о возврате.

6.5. Принимая решение о возврате, Исполнитель вправе удержать часть стоимости Услуг для возмещения фактических затрат, которые он понес на момент получения заявления о возврате.

К фактическим затратам Исполнителя относятся расходы, совершенные на момент получения заявления о возврате, в частности:

- комиссии банковских, кредитных организаций и соответствующих платежных систем за осуществление возврата денежных средств;
- оплата аренды обучающей платформы;
- стоимость полученных услуг по обучению.

6.6. В случае отказа от прохождения Курса Заказчиком после предоставления доступа к личному кабинету на Платформе возврат происходит с учетом вычета стоимости уроков, доступ к которым был предоставлен Заказчику.

6.7. В зависимости от смысловой и информационной нагрузки стоимость каждого модуля и встречи определена Исполнителем в следующей пропорции от общей стоимости обучения:

Для тарифа “Вольный слушатель” или “Вольный манипулятор”:

1 модуль - 30%; 2 модуль - 20%; 3 модуль - 20%; 4 модуль - 20%; 5 модуль - 10%.

Для тарифа “Мастер слова” или “Мастер манипуляций”:

1 модуль - 30%; 2 модуль - 20%; 3 модуль - 20%; 4 модуль - 20%; 5 модуль - 5%, 6 модуль - 5%.

Для тарифа “Профессиональный оратор” или “Профессионал”:

1 модуль - 30%; 2 модуль - 20%; 3 модуль - 20%; 4 модуль - 15%; 5 модуль - 5%, 6 модуль - 5 %, 1 (первое) занятие индивидуальное - 3%, 2 (второе) занятие индивидуальное - 2%.

Для тарифа “Цицерон” или “В. Леонтьев”:

1 модуль - 30%; 2 модуль - 20%; 3 модуль - 20%; 4 модуль - 15%; 5 модуль - 5%, 6 модуль - 4 %, 1 (первый) индивидуальный урок - 1%, 2 (второй) индивидуальный урок - 1%, 3 (третий) индивидуальный урок - 1%, 4 (четвертый) индивидуальный урок - 1%, 5 (пятый) индивидуальный урок - 1%, 6 (шестой) индивидуальный урок - 1%,

6.8. Заказчик вправе согласовать с Исполнителем условия предоставления внутренней рассрочки.

6.9. Приостанавливать и переносить прохождения курса возможно лишь после согласования с Исполнителем, путем написания заявления на почту chernykh.julia@gmail.com Исполнителю.

6.10. В случае удовлетворения заявления о возврате денежных средств доступ к обучающим материалам для Заказчика прекращается в течение 1 (одного) рабочего дня с даты направления Исполнителем Заказчику решения о соответствующем возврате.

6.11. Уведомление о расторжении Договора и возврате денежных средств направляется Исполнителю ценным письмом с описью вложения, либо скан-образом на электронную почту Исполнителя.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

7.1. В случае нарушения условий настоящего договора, стороны несут ответственность согласно действующему законодательству Российской Федерации.

7.2. Исполнитель не несет ответственности за невозможность оказания услуг Заказчику по причинам, не зависящим от Исполнителя, а именно: нарушение работы Интернета, оборудования или ПО со стороны Заказчика, сбой в работе служб email-рассылки, в том числе при попадании писем Исполнителя в папку “Спам”, а также в случае блокирования рассылок Исполнителя, отписки от уведомлений Исполнителя со стороны Заказчика. В данном случае услуги считаются оказанными надлежащим образом и подлежащим оплате в полном размере.

7.3. Никакая информация, материалы, обучающие видео уроки и/или мероприятия, предоставляемые Исполнителем в рамках оказания услуг по настоящему договору, не могут рассматриваться как гарантии достижения результата, так как это полностью зависит от действий самого Заказчика, его личностных качеств, качества и скорости освоения/внедрения получаемых от Исполнителя знаний и материалов и добросовестных намерений использования предоставленной информации со стороны Исполнителя.

Принятие решений на основе всей предоставленной Исполнителем информации находится в исключительной компетенции Заказчика. Заказчик принимает на себя полную ответственность и риски, связанные с использованием информации и материалов, предоставленных Исполнителем в рамках исполнения своих обязательств по настоящему Договору.

7.4. Совокупная ответственность Исполнителя по настоящему договору по любому иску или претензии в отношении договора или его исполнения ограничивается суммой платежа, уплаченного Исполнителю Заказчиком. При этом с Исполнителя может быть взыскан только реальный ущерб, но не упущенная выгода.

8. ЗАЩИТА АВТОРСКИХ ПРАВ

8.1. Материалы Онлайн-курса и непосредственное оказание таких Услуг содержит результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие Исполнителю, его аффилированным лицам и другим связанным сторонам, представителям, всем прочим лицам, действующим от имени Исполнителя.

8.2. Используя материалы Онлайн-курса Исполнителя, Заказчик признает и соглашается с тем, что все содержимое сайта (сайтов) и структура его содержимого защищены авторским правом и другими правами на результаты интеллектуальной деятельности, и что указанные права являются действительными и охраняются во всех формах, на всех носителях и в отношении всех технологий, как существующих в настоящее время, так и разработанных или созданных впоследствии. Никакие права на любое содержимое авторского Онлайн-курса, включая, помимо прочего, аудиовизуальные произведения, текстовые и графические материалы, программы для ЭВМ, товарные знаки не переходят к Заказчику в результате пользования сайтом и заключения настоящего договора.

8.3. Запрещено использование материалов (фотоматериалов) Заказчиком, предоставленных на курсе в любом виде в том числе в качестве публикаций в социальных сетях и портфолио Заказчиков.

8.4. В случае нарушения Заказчиком положений настоящего договора, касающихся защиты авторских прав Исполнителя, последний вправе потребовать выплаты штрафа в размере 1 000 000 рублей, а также компенсации всех причиненных убытков, включая упущенную выгоду в соответствии с нормами законодательства Российской Федерации.

9. ФОРС-МАЖОР

9.1. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств по Договору в случае, если неисполнение обязательств явилось следствием действий непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения, забастовки, войны, действий органов государственной власти или других независимых от Сторон обстоятельств.

9.2. При возникновении форс-мажорных обстоятельств Стороны должны незамедлительно письменно уведомить о таких обстоятельствах и их причинах в срок не позднее 15 календарных дней с момента возникновения форс-мажорных обстоятельств после получения такого уведомления.

9.3. Сторона, которая не может выполнить обязательства по Договору, должна своевременно, но не позднее 5 календарных дней после наступления обстоятельств непреодолимой силы, известить другую Сторону, с предоставлением обосновывающих документов, выданных компетентными органами.

9.4. Стороны признают, что неплатежеспособность Сторон не является форс-мажорным обстоятельством.

10. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

10.1. Условия настоящего Договора и дополнительных соглашений к нему конфиденциальны и не подлежат разглашению.

10.2. Стороны обязуются строго сохранять конфиденциальный характер такой информации, не разглашая ее третьим лицам без предварительного письменного на то согласия другой Стороны, за исключением случаев, когда это необходимо для целей Договора или для раскрытия соответствующим государственным органам в случаях, определенных законом. Указанное положение не относится к общеизвестной или общедоступной информации.

10.3. В случае нарушения Заказчиком условий данного Договора, Исполнитель вправе в одностороннем внесудебном порядке расторгнуть настоящий Договор. При этом Исполнитель удерживает штраф за нарушение условий конфиденциальности в размере цены услуг по Договору.

11. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

11.1. Заказчик не вправе уступать свои права по Договору третьим лицам без письменного согласия Исполнителя.

11.2. Переписка между Заказчиком и Исполнителем в рамках данного Договора является официальной перепиской, подтверждающей процесс оказания услуг, производимый по данному Договору.

11.3. Любые письменные электронные отправления считаются заявленными с момента направления их другой Стороне, согласно сведениям, предоставленным электронным оборудованием (сервисом отправки email-сообщений, мессенджером).

11.4. Стороны установили, что при обмене электронными документами последующий обмен оригиналами документов, не требуется.

11.5. Стороны обязуются сохранять конфиденциальность своих аккаунтов: не передавать пароль и не передавать доступ к аккаунту третьим лицам. При этом Стороны подтверждают, что лица, ведущие переписку и обмен документами, имеют соответствующие полномочия, пока не доказано иное.

11.6. При необходимости Стороны могут обмениваться оригиналами Договора при личной встрече представителей или с помощью почтовой связи.

11.7. Получение документа(ов) в мессенджерах считаются полученными в день отправления, если стороной не доказано иное.

11.8. Стороны обязаны уведомлять друг друга об изменении своего местонахождения, банковских и иных реквизитов, которые могут повлиять на исполнение Сторонами своих обязательств, вытекающих из Договора в течение 3 (три) рабочих дней с даты изменения соответствующих реквизитов.

11.9. Дополнительно к данной Оферте Заказчик может заключить Договор с Исполнителем на индивидуальных условиях.

12. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

- 12.1. Споры, возникающие между Сторонами, разрешаются путем переговоров.
- 12.2. В случае, если Стороны не придут к соглашению в ходе переговоров, споры между ними подлежат разрешению в суде по месту нахождения Ответчика.
- 12.3. Претензионный порядок досудебного урегулирования споров из Договора является для Сторон обязательным.

13. РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ

Индивидуальный предприниматель
Черных Юлия Германовна
ИНН 507460791453
ОГРНИП 320508100012731
адрес: г.Санкт-Петербург, проспект Энгельса,
д.126 корпус 1, кв. 154,
Расчётный счёт 40802810738000242749
Банк ПАО СБЕРБАНК
БИК 044525225
Корр. счёт 30101.810.4.00000000225

Контакты:

chernykh.julia@gmail.com

Приложение №1

Программа курса «Сила слова» Тариф «Вольный слушатель»:

Модуль 1

Как звучать красиво и «дорого»

- 1.1. Низкий глубокий голос
- 1.2. Речевой аппарат: дикция
- 1.3. Постановка гласных и согласных звуков
- 1.4. Посыл и энергия в речи
- 1.5. Раскрепощение
- 1.6. Структура ответов на вопросы

Модуль 2

Речь, которая цепляет и запоминается

- 2.1. Правильное дыхание + постановка речи
- 2.2 Темп речи: как перестать торопиться и задыхаться
- 2.3. Паузы как способ удерживать внимание
- 2.4. Акценты: как выделять главные слова
- 2.5. Уверенный зрительный контакт с собеседником и аудиторией
- 2.6. Слова-паразиты: как избавиться
- 2.7. Богатый словарный запас: только самые эффективные техники

Модуль 3

Ваше блестящее выступление

- 3.1. Новые упражнения на постановку речи
- 3.2. Разработка выступления
- 3.3. Лайфхаки: как запомниться аудитории
- 3.4. Актерские секреты: как выучить текст
- 3.5. Как избавиться от страха выступлений
- 3.6. Запоминающиеся начало и конец выступления
- 3.7. Взаимодействие с аудиторией и пространством
- 3.8. Реакции на поведение сложных слушателей
- 3.9. Все идет не по плану: что делать?

Модуль 4

Эффектная самопрезентация

- 4.1. Как оформить профиль в linkedin, hh, в соц. сетях, а также составить резюме
- 4.2. Чем различаются собеседования в России и Европе
- 4.3. Подготовка к собеседованию: исследуем и настраиваемся на победу
- 4.4. Руки и язык тела: учимся невербально воздействовать
- 4.5. Собеседование: как пройти, чтобы получить работу мечты
- 4.6. Зарплата: как просить о повышении, чтобы вам сказали «Да»

Модуль 5

Нетворкинг и продвижение

- 5.1. Как эффективно общаться и с руководителями, и с подчиненными
- 5.2. Как быстро завоевать доверие и расположение руководства
- 5.3. Как обрести связи для успешного продвижения
- 5.4. Сторителлинг: учимся рассказывать так, чтобы вас слушали все
- 5.5. Как знакомиться с людьми на презентациях, конференциях и бизнес-встречах
- 5.6. Искусство Small talk
- 5.7. Я — это Имя: основы личного бренда

Самостоятельное выполнение домашних заданий, без проверки

Видео-примеры и их разбор

Конспект по итогам курса

По окончании курса выдается сертификат

Программа курса ««Игра» Тариф «Вольный слушатель»:

Модуль 1:

Работа с телом и фокусом

- 1.1. Управление вниманием и фокусом
- 1.2. Освобождение от телесных и лицевых зажимов
- 1.3. Дикция, дыхание, диапазон:
четкость произношения звуков и слов
- 1.4. Внутренний посыл и работа с воображением
- 1.5. Взаимодействие через слово и жесты

Модуль 2:

Раскрепощение через образ

- 2.1. Пробуждение эмоций, чувств и ощущений
- 2.2. Поиск и создание собственного героя через тело и жесты
- 2.3. Управление интонацией и избавление от страха говорить через роль
- 2.4. Выразительное молчание: искусство влиять на другого без слов
- 2.5. Актерская работа над стихотворением и басней

Модуль 3:

Коммуникация с партнером через анализ

- 3.1. Общение через выразительный взгляд, жест и оценку факта
- 3.2. «Есть контакт»: умение быстро включаться и быть в диалоге с человеком
- 3.3. «Сила Слова» во взаимодействии с партнером
- 3.4. Основы анализа через работу над отрывком из пьесы

Модуль 4:

Искусство импровизация в моменте

- 4.1. Социофобия: пошаговый алгоритм, как избавиться от страха знакомства с людьми и чужой оценки
- 4.2. Импровизация: упражнения на включенность и быстрый качественный ответ за считанные секунды
- 4.3. Стендап: как из любого скучного выступления сделать запоминающуюся феерию

Самостоятельное выполнение домашних заданий, без проверки

Видео-примеры и их разбор

Конспект по итогам курса

По окончании курса выдается сертификат

Программа курса “С меня хватит” Тариф “Вольный манипулятор”:

Модуль 1

Что такое манипуляция: ее типы и виды

- 1.1 Что такое манипуляция: главные признаки
- 1.2. Механизмы мышления: почему мы на них ведемся
- 1.3. Триггеры и эмоции: на что давит манипулятор

Модуль 2

Базовая защита от нападения и чужого влияния

- 2.1 Реакции, которые не работают
- 2.2 Основные алгоритмы защиты. Часть 1
- 2.3 Основные алгоритмы защиты. Часть 2

Модуль 3

54 вида манипуляций. Принципы действия и воздействия

- 3.1 Часть 1
- 3.2 Часть 2
- 3.3 Часть 3

Модуль 4

Типология манипуляторов

- 4.1 Разрушение ярлыков и убеждений
- 4.2 Классификация сложных людей и подход к каждому типу
- 4.3 Изогранные техники ответа на манипуляции

Самостоятельное выполнение, без обратной связи

Видео - примеры и их разбор

Конспект по итогам курса

Выдается сертификат по окончании курса

Приложение №2

Программа курса ««Сила слова» Тариф «Мастер слова»:

Модуль 1

Как звучать красиво и «дорого»

- 1.1. Низкий глубокий голос
- 1.2. Речевой аппарат: дикция
- 1.3. Постановка гласных и согласных звуков
- 1.4. Посыл и энергия в речи
- 1.5. Раскрепощение
- 1.6. Структура ответов на вопросы

Модуль 2

Речь, которая цепляет и запоминается

- 2.1. Правильное дыхание + постановка речи
- 2.2 Темп речи: как перестать торопиться и задышаться
- 2.3. Паузы как способ удерживать внимание
- 2.4. Акценты: как выделять главные слова
- 2.5. Уверенный зрительный контакт с собеседником и аудиторией
- 2.6. Слова-паразиты: как избавиться
- 2.7. Богатый словарный запас: только самые эффективные техники

Модуль 3

Ваше блестящее выступление

- 3.1. Новые упражнения на постановку речи
- 3.2. Разработка выступления
- 3.3. Лайфхаки: как запомниться аудитории
- 3.4. Актерские секреты: как выучить текст
- 3.5. Как избавиться от страха выступлений
- 3.6. Запоминающиеся начало и конец выступления
- 3.7. Взаимодействие с аудиторией и пространством
- 3.8. Реакции на поведение сложных слушателей
- 3.9. Все идет не по плану: что делать?

Модуль 4

Эффектная самопрезентация

- 4.1. Как оформить профиль в linkedin, hh, в соц. сетях, а также составить резюме
- 4.2. Чем различаются собеседования в России и Европе
- 4.3. Подготовка к собеседованию: исследуем и настраиваемся на победу
- 4.4. Руки и язык тела: учимся невербально воздействовать
- 4.5. Собеседование: как пройти, чтобы получить работу мечты
- 4.6. Зарплата: как просить о повышении, чтобы вам сказали «Да»

Модуль 5

Нетворкинг и продвижение

- 5.1. Как эффективно общаться и с руководителями, и с подчиненными
- 5.2. Как быстро завоевать доверие и расположение руководства
- 5.3. Как обрести связи для успешного продвижения
- 5.4. Сторителлинг: учимся рассказывать так, чтобы вас слушали все
- 5.5. Как знакомиться с людьми на презентациях, конференциях и бизнес-встречах

5.6. Искусство Small talk

5.7. Я — это Имя: основы личного бренда

Модуль 6

Искусство переговоров или Скажи мне «ДА»

6.1. 6 основных типов людей: как эффективно взаимодействовать с каждым

6.2. Основные тактики: как быть гуру переговоров

6.3. Гарвардский метод ведения переговоров

6.4. «Обмани меня»: как не показать своих эмоций и прочитать другого человека

6.5. Изогранные техники ответа на вопрос

6.6. Ответы на манипуляции: 6 беспроегранных техник

Проверка домашних заданий и обратная связь от куратора

2 индивидуальных занятия с куратором в процессе обучения

Видео-примеры и их разбор

Конспект по итогам курса

Групповой чат для нетворкинга 24/7

Вебинар-практикум от Юлии Германовны «Манипуляции и неудобные вопросы: выигрышные ответы»

3 БОНУСНЫХ урока:

«Как сниматься на видео»

«Как сделать цепляющую презентацию»

«Сексуальный голос»

4 урока от приглашенных экспертов

Список полезной литературы

Программа курса ««Игра» Тариф «Мастер»:

Модуль 1:

Работа с телом и фокусом

1.1. Управление вниманием и фокусом

1.2. Освобождение от телесных и лицевых зажимов

1.3. Дикция, дыхание, диапазон:

четкость произношения звуков и слов

1.4. Внутренний посыл и работа с воображением

1.5. Взаимодействие через слово и жесты

Модуль 2:

Раскрепощение через образ

2.1. Пробуждение эмоций, чувств и ощущений

2.2. Поиск и создание собственного героя через тело и жесты

2.3. Управление интонацией и избавление от страха говорить через роль

2.4. Выразительное молчание: искусство влиять на другого без слов

2.5. Актерская работа над стихотворением и басней

Модуль 3:

Коммуникация с партнером через анализ

3.1. Общение через выразительный взгляд, жест и оценку факта

3.2. «Есть контакт»: умение быстро включаться и быть в диалоге с человеком

3.3. «Сила Слова» во взаимодействии с партнером

3.4. Основы анализа через работу над отрывком из пьесы

Модуль 4:

Искусство импровизация в моменте

4.1. Социофобия: пошаговый алгоритм, как избавиться от страха знакомства с людьми и чужой оценки

4.2. Импровизация: упражнения на включенность и быстрый качественный ответ за считанные секунды

4.3. Стендап: как из любого скучного выступления сделать запоминающуюся феерию

Модуль 5:

Дискуссионный клуб

5.1. Искусство дебатов: компоненты выигрышной дуэли

5.2. "Черная риторика": методы воздействия и защиты. Часть 1

5.3. "Черная риторика": методы воздействия и защиты. Часть 2

5.4. Вопросы и их типология: как применять их в своих целях

Проверка домашних заданий и обратная связь от куратора

Индивидуальное занятие куратора с вами и вашим партнером по 1 часу

Практический вебинар с куратором по импровизации в малых группах

2 практических вебинара с Юлией Германовной по 1 модулю и по дискуссии в малых группах

Видео - примеры и их разбор

Групповой чат для нетворкинга 24/7

Выдается сертификат по окончании курса

Программа курса “С меня хватит” Тариф “Мастер манипуляций”:

Модуль 1

Что такое манипуляция: ее типы и виды

- 1.1 Что такое манипуляция: главные признаки
- 1.2. Механизмы мышления: почему мы на них ведемся
- 1.3. Триггеры и эмоции: на что давит манипулятор

Модуль 2

Базовая защита от нападения и чужого влияния

- 2.1 Реакции, которые не работают
- 2.2 Основные алгоритмы защиты. Часть 1
- 2.3 Основные алгоритмы защиты. Часть 2

Модуль 3

54 вида манипуляций. Принципы действия и воздействия

- 3.1 Часть 1
- 3.2 Часть 2
- 3.3 Часть 3

Модуль 4

Типология манипуляторов

- 4.1 Разрушение ярлыков и убеждений
- 4.2 Классификация сложных людей и подход к каждому типу
- 4.3 Изогранные техники ответа на манипуляции

Ответы на вопросы и разборы ваших кейсов от Юлии

Вебинар - практикум от Юлии «Манипуляции и неудобные вопросы: выигрышные ответы»

Видео - примеры и их разбор

Конспект по итогам курса
Групповой чат для нетворкинга 24/7
2 бонусных урока от приглашенных экспертов
Выдается сертификат по окончании курса

Приложение №3

Программа курса «Сила слова» Тариф «Профессиональный оратор»:

Модуль 1

Как звучать красиво и «дорого»

- 1.1. Низкий глубокий голос
- 1.2. Речевой аппарат: дикция
- 1.3. Постановка гласных и согласных звуков
- 1.4. Посыл и энергия в речи
- 1.5. Раскрепощение
- 1.6. Структура ответов на вопросы

Модуль 2

Речь, которая цепляет и запоминается

- 2.1. Правильное дыхание + постановка речи
- 2.2 Темп речи: как перестать торопиться и задышаться
- 2.3. Паузы как способ удерживать внимание
- 2.4. Акценты: как выделять главные слова
- 2.5. Уверенный зрительный контакт с собеседником и аудиторией
- 2.6. Слова-паразиты: как избавиться
- 2.7. Богатый словарный запас: только самые эффективные техники

Модуль 3

Ваше блестящее выступление

- 3.1. Новые упражнения на постановку речи
- 3.2. Разработка выступления
- 3.3. Лайфхаки: как запомниться аудитории
- 3.4. Актерские секреты: как выучить текст
- 3.5. Как избавиться от страха выступлений
- 3.6. Запоминающиеся начало и конец выступления
- 3.7. Взаимодействие с аудиторией и пространством
- 3.8. Реакции на поведение сложных слушателей
- 3.9. Все идет не по плану: что делать?

Модуль 4

Эффектная самопрезентация

- 4.1. Как оформить профиль в linkedin, hh, в соц. сетях, а также составить резюме

- 4.2. Чем различаются собеседования в России и Европе
- 4.3. Подготовка к собеседованию: исследуем и настраиваемся на победу
- 4.4. Руки и язык тела: учимся невербально воздействовать
- 4.5. Собеседование: как пройти, чтобы получить работу мечты
- 4.6. Зарплата: как просить о повышении, чтобы вам сказали «Да»

Модуль 5

Нетворкинг и продвижение

- 5.1. Как эффективно общаться и с руководителями, и с подчиненными
- 5.2. Как быстро завоевать доверие и расположение руководства
- 5.3. Как обрести связи для успешного продвижения
- 5.4. Сторителлинг: учимся рассказывать так, чтобы вас слушали все
- 5.5. Как знакомиться с людьми на презентациях, конференциях и бизнес-встречах
- 5.6. Искусство Small talk
- 5.7. Я — это Имя: основы личного бренда

Модуль 6

Искусство переговоров или Скажи мне «ДА»

- 6.1. 6 основных типов людей: как эффективно взаимодействовать с каждым
- 6.2. Основные тактики: как быть гуру переговоров
- 6.3. Гарвардский метод ведения переговоров
- 6.4. «Обмани меня»: как не показать своих эмоций и прочитать другого человека
- 6.5. Изогранные техники ответа на вопрос
- 6.6. Ответы на манипуляции: 6 беспроигрышных техник

Проверка домашних заданий и обратная связь от Юлии Германовны

2 индивидуальных занятия по 30 минут в процессе обучения

Видео-примеры и их разбор

Конспект по итогам курса

Групповой чат для нетворкинга 24/7

Вебинар-практикум от Юлии Германовны «Манипуляции и неудобные вопросы: выигрышные ответы»

3 БОНУСНЫХ урока:

- «Как сниматься на видео»
- «Как сделать цепляющую презентацию»
- «Сексуальный голос»

4 урока от приглашенных экспертов

Список полезной литературы

Программа курса «Игра» Тариф «Профессионал»:

Модуль 1:

Работа с телом и фокусом

- 1.1. Управление вниманием и фокусом
- 1.2. Освобождение от телесных и лицевых зажимов
- 1.3. Дикция, дыхание, диапазон:
четкость произношения звуков и слов
- 1.4. Внутренний посыл и работа с воображением
- 1.5. Взаимодействие через слово и жесты

Модуль 2:

Раскрепощение через образ

- 2.1. Пробуждение эмоций, чувств и ощущений
- 2.2. Поиск и создание собственного героя через тело и жесты
- 2.3. Управление интонацией и избавление от страха говорить через роль
- 2.4. Выразительное молчание: искусство влиять на другого без слов
- 2.5. Актерская работа над стихотворением и басней

Модуль 3:

Коммуникация с партнером через анализ

- 3.1. Общение через выразительный взгляд, жест и оценку факта
- 3.2. «Есть контакт»: умение быстро включаться и быть в диалоге с человеком
- 3.3. «Сила Слова» во взаимодействии с партнером
- 3.4. Основы анализа через работу над отрывком из пьесы

Модуль 4:

Искусство импровизация в моменте

- 4.1. Социофобия: пошаговый алгоритм, как избавиться от страха знакомства с людьми и чужой оценки
- 4.2. Импровизация: упражнения на включенность и быстрый качественный ответ за считанные секунды
- 4.3. Стендап: как из любого скучного выступления сделать запоминающуюся феерию

Модуль 5:

Дискуссионный клуб

- 5.1.** Искусство дебатов: компоненты выигрышной дуэли
- 5.2.** "Черная риторика": методы воздействия и защиты. Часть 1
- 5.3.** "Черная риторика": методы воздействия и защиты. Часть 2
- 5.4.** Вопросы и их типология: как применять их в своих целях

Проверка домашних заданий и обратная связь от Юлии Германовны

Индивидуальное занятие Юлии с вами и вашим партнером по 1 часу

Практический вебинар с Юлией по импровизации в малых группах

2 практических вебинара с Юлией по 1 модулю и по дискуссии в малых группах

Видео - примеры и их разбор

Групповой чат для нетворкинга 24/7

Выдается сертификат по окончании курса

Приложение №4

Программа курса «Сила слова» Тариф «Цицерон»:

Модуль 1

Как звучать красиво и «дорого»

- 1.1. Низкий глубокий голос
- 1.2. Речевой аппарат: дикция
- 1.3. Постановка гласных и согласных звуков
- 1.4. Посыл и энергия в речи
- 1.5. Раскрепощение
- 1.6. Структура ответов на вопросы

Модуль 2

Речь, которая цепляет и запоминается

- 2.1. Правильное дыхание + постановка речи
- 2.2 Темп речи: как перестать торопиться и задышаться
- 2.3. Паузы как способ удерживать внимание
- 2.4. Акценты: как выделять главные слова
- 2.5. Уверенный зрительный контакт с собеседником и аудиторией
- 2.6. Слова-паразиты: как избавиться
- 2.7. Богатый словарный запас: только самые эффективные техники

Модуль 3

Ваше блестящее выступление

- 3.1. Новые упражнения на постановку речи
- 3.2. Разработка выступления
- 3.3. Лайфхаки: как запомниться аудитории
- 3.4. Актерские секреты: как выучить текст
- 3.5. Как избавиться от страха выступлений
- 3.6. Запоминающиеся начало и конец выступления
- 3.7. Взаимодействие с аудиторией и пространством
- 3.8. Реакции на поведение сложных слушателей
- 3.9. Все идет не по плану: что делать?

Модуль 4

Эффектная самопрезентация

- 4.1. Как оформить профиль в linkedin, hh, в соц. сетях, а также составить резюме
- 4.2. Чем различаются собеседования в России и Европе
- 4.3. Подготовка к собеседованию: исследуем и настраиваемся на победу
- 4.4. Руки и язык тела: учимся невербально воздействовать
- 4.5. Собеседование: как пройти, чтобы получить работу мечты
- 4.6. Зарплата: как просить о повышении, чтобы вам сказали «Да»

Модуль 5

Нетворкинг и продвижение

- 5.1. Как эффективно общаться и с руководителями, и с подчиненными
- 5.2. Как быстро завоевать доверие и расположение руководства
- 5.3. Как обрести связи для успешного продвижения
- 5.4. Сторителлинг: учимся рассказывать так, чтобы вас слушали все
- 5.5. Как знакомиться с людьми на презентациях, конференциях и бизнес-встречах
- 5.6. Искусство Small talk
- 5.7. Я — это Имя: основы личного бренда

Модуль 6

Искусство переговоров или Скажи мне «ДА»

- 6.1. 6 основных типов людей: как эффективно взаимодействовать с каждым
- 6.2. Основные тактики: как быть гуру переговоров
- 6.3. Гарвардский метод ведения переговоров
- 6.4. «Обмани меня»: как не показать своих эмоций и прочитать другого человека
- 6.5. Изогранные техники ответа на вопрос
- 6.6. Ответы на манипуляции: 6 беспронимных техник

Проверка домашних заданий и обратная связь от Юлии Германовны

Индивидуальное сопровождение от Юлии Германовны

6 индивидуальных уроков с Юлией Германовной по 60 минут

Видео-примеры и их разбор

Конспект по итогам курса

Групповой чат для нетворкинга 24/7

Вебинар-практикум от Юлии Германовны «Манипуляции и неудобные вопросы: выигрышные ответы»

3 БОНУСНЫХ урока:

«Как сниматься на видео»

«Как сделать цепляющую презентацию»

«Сексуальный голос»

4 урока от приглашенных экспертов

Список полезной литературы

Программа курса ««Игра» Тариф «В. Леонтьев»:

Модуль 1:

Работа с телом и фокусом

1.1. Управление вниманием и фокусом

1.2. Освобождение от телесных и лицевых зажимов

1.3. Дикция, дыхание, диапазон:
четкость произношения звуков и слов

1.4. Внутренний посыл и работа с воображением

1.5. Взаимодействие через слово и жесты

Модуль 2:

Раскрепощение через образ

2.1. Пробуждение эмоций, чувств и ощущений

2.2. Поиск и создание собственного героя через тело и жесты

2.3. Управление интонацией и избавление от страха говорить через роль

2.4. Выразительное молчание: искусство влиять на другого без слов

2.5. Актерская работа над стихотворением и басней

Модуль 3:

Коммуникация с партнером через анализ

- 3.1. Общение через выразительный взгляд, жест и оценку факта
- 3.2. «Есть контакт»: умение быстро включаться и быть в диалоге с человеком
- 3.3. «Сила Слова» во взаимодействии с партнером
- 3.4. Основы анализа через работу над отрывком из пьесы

Модуль 4:

Искусство импровизация в моменте

- 4.1. Социофобия: пошаговый алгоритм, как избавиться от страха знакомства с людьми и чужой оценки
- 4.2. Импровизация: упражнения на включенность и быстрый качественный ответ за считанные секунды
- 4.3. Стендап: как из любого скучного выступления сделать запоминающуюся феерию

Модуль 5:

Дискуссионный клуб

- 5.1. Искусство дебатов: компоненты выигрышной дуэли
- 5.2. "Черная риторика": методы воздействия и защиты. Часть 1
- 5.3. "Черная риторика": методы воздействия и защиты. Часть 2
- 5.4. Вопросы и их типология: как применять их в своих целях

Индивидуальное сопровождение от Юлии Германовны

5 индивидуальных занятий с Юлией по 60 минут

Домашние задания подбираются Юлией конкретно под ваши задачи

Выдается сертификат по окончании курса

Приложение №5

Соглашение о задатке

“ _____ ” _____ 2022 г.

ФИО _____, паспорт _____
№ _____ выдан _____ дата выдачи _____,
адрес: _____

именуемый в дальнейшем “Заказчик”, и Индивидуальный предприниматель Черных Юлия Германовна ОГРНИП 322784700154510 ИНН: 780252399217 адрес: г.Санкт-Петербург, проспект Энгельса, д.126 корпус 1, кв. 154, именуемый в дальнейшем «Исполнитель», с другой стороны, далее совместно именуемые “Стороны”, заключили настоящее соглашение о нижеследующем:

1.1. В соответствии с п.1 и 2. ст. 380 ГК РФ Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Соглашение о задатке независимо от суммы задатка должно быть совершено в письменной форме.

1.2. Заказчик оплачивает задаток в размере:

Сумма задатка 3 000 (три тысячи) рублей.

Целью уплаты Задатка является фиксация акционной цены для соответствующего тарифа.

1.3. В случае отказа от прохождения Курса Задаток не подлежит возврату в соответствии со ст. 380 ГК.

1.4. К отказу от прохождения Курса приравнивается невнесение стоимости курса на расчетный счет Исполнителя **в течении трех дней с момента внесения задатка.**

Исполнитель:

Индивидуальный предприниматель

Черных Юлия Германовна

ИНН 507460791453

ОГРНИП 320508100012731

адрес: г.Санкт-Петербург, проспект Энгельса,

д.126 корпус 1, кв. 154,

Расчётный счёт 40802810738000242749

Банк ПАО СБЕРБАНК

БИК 044525225

Корр. счёт 30101810400000000225

Контакты:

chernykh.julia@gmail.com