

ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА

на оказание платных онлайн-услуг

17 мая 2025 год

Индивидуальный предприниматель Рец Сергей Юрьевич (ИНН 190119523640, ОГРНИП 324190000001901) (далее – Исполнитель) путем размещения настоящей оферты предлагает физическому, юридическому лицу, а также индивидуальному предпринимателю (далее – Заказчик) заключить Договор на оказание услуг по обучению на курсе (далее – Договор). В случае принятия изложенных ниже условий и оплаты услуг, лицо, производящее акцепт этой оферты, становится Заказчиком.

Полным и безоговорочным акцептом настоящей оферты является осуществление Заказчиком оплаты предложенных Исполнителем Услуг.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В настоящей оферте нижеприведенные термины используются в следующих значениях:

«Исполнитель» – Индивидуальный предприниматель Рец Сергей Юрьевич, действующий на основании свидетельства о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

«Оферта» – публичное предложение любому физическому или юридическому лицу, а также индивидуальному предпринимателю заключить Договор на получение платных онлайн-услуг на обучение по программе «ИСКУССТВО СДЕЛОК 4.0» автор – Рец Сергей Юрьевич (далее – Курс, все права защищены) на условиях, изложенных ниже. Оферта включает в себя настоящий текст и приложения.

«Сайт» – открытый для свободного ознакомления, публично доступный для физических и юридических лиц, принадлежащий Исполнителю сайт, расположен в сети интернет на домене <https://retsinvest.ru/>

«Акцепт оферты» – полное и безоговорочное принятие условий оферты путем совершения следующих действий: оформления Заказчиком заявки на Сайте и внесения установленного Заказчиком задатка либо внесение полной стоимости услуг в соответствии с Тарифом. Датой акцепта считается дата поступления денежных средств на расчетный счет Исполнителя.

Исполнитель вправе ограничить количество мест, доступных для приобретения по конкретному Тарифу, о чем он размещает информацию на Сайте.

«Договор» – договор между Исполнителем и Заказчиком, который заключается посредством акцепта настоящей оферты.

«Заказчик» – любое физическое или юридическое лицо, или индивидуальный предприниматель, заинтересованные в получении Услуг для себя и/или членов своей семьи, и/или любой третьей стороны, и осуществившее Акцепт настоящей Оферты, являющееся таким образом потребителем Услуг Исполнителя по заключенному Договору.

«Услуги по обучению на курсе (Услуги)» — образовательные услуги, предоставляемые Исполнителем на возмездной основе в виде предоставления доступа к видеозаписям практических тренингов и организуемых Исполнителем

вебинаров с обратной связью (и/или предоставление их записей), а также в виде консультирования в определенное Исполнителем время, в случае если такое консультирование предусмотрено Тарифом.

«Тариф» — неотъемлемая часть настоящего договора, устанавливающая: набор учебно-методических материалов и услуг по обучению (наполнение курса), период оказания услуг и их стоимость, определенные Исполнителем на Сайте.

«Курс» — совокупность последовательно выстроенных учебно-методических материалов, связанных одной темой и нацеленных на передачу информации Заказчику от Исполнителя, предусматривающих определенную Тарифом сроки и предмет (учебный предмет), направленная на достижение результата.

«Доступ» — право Заказчика просматривать, знакомиться и иным образом пользоваться учебно-методическими материалами Исполнителя на интернет-платформе в соответствии с выбранным Тарифом на Сайте.

«Учебно-методический материал» — совокупность аудио и видеоматериалов, схем, тестов, презентаций, чек-листов и иных документов, разработанных Исполнителем и содержащих информацию по теме курса в соответствии с тарифом. Учебно-методический материал является результатом интеллектуальной деятельности Исполнителя и защищен от копирования, искажения или иного незаконного использования в соответствии с положениями настоящего Договора и действующим законодательством РФ о коммерческой тайне.

1.2. Настоящий Договор, заключенный посредством акцепта настоящей оферты, регламентируется нормами гражданского законодательства о договоре присоединения (статья 428 ГК РФ), поскольку его условия определены Исполнителем в настоящей оферте и могут быть приняты Заказчиком не иначе, как путем присоединения к предложенному Договору в целом. Совершая акцепт Заказчик подтверждает, что в полном объеме ознакомлен и согласен с условиями настоящего Договора.

1.3. Исполнитель имеет право в любой момент изменять условия настоящей оферты в одностороннем порядке без предварительного согласования с Заказчиком, обеспечивая при этом публикацию измененных условий на Сайте.

1.4. По настоящему договору Исполнитель обязуется оказать, а Заказчик принять и оплатить Услуги в соответствии с выбранным Заказчиком тарифом.

2. СТОИМОСТЬ УСЛУГ. СРОКИ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

2.1. Стоимость оказываемых Услуг по обучению на курсе указана на Сайте и в приложениях к настоящей Оферте.

Тариф «Я сам» (Приложение № 1);

Тариф «Групповой» (Приложение № 2);

Тариф «Личный» (Приложение № 3).

2.2. Оплата услуг производится Заказчиком на Сайте либо самостоятельно, либо с помощью сервисов или третьих лиц. Исполнитель принимает оплату, произведенную путем перевода денежных средств на счет Исполнителя. Датой оплаты считается дата поступления денежных средств на счет Исполнителя. Оплата производится Заказчиком на основании счета на оплату путем выбора подходящего способа оплаты на Сайте после нажатия кнопки «Оплатить полностью» или «Оформить рассрочку».

2.3. Оплата вносится в размере 100% предоплаты стоимости курса, указанной в Тарифе. Иной порядок оплаты возможен в соответствии с условиями проведения акций (специальное предложение) на Сайте, а также в случаях, дополнительно согласованных в письменной форме с Исполнителем.

2.4. В случае поэтапной оплаты услуг (задаток + основная часть оплаты), если Заказчик отказывается от оплаты оставшейся части стоимости услуг, Исполнитель имеет право не возвращать сумму задатка, уплаченного за выбранный Заказчиком Тариф.

2.5. Заказчик получает доступ к обучающей интернет-платформе только после подтверждения оплаты услуг.

2.6. Все расчеты по Договору производятся в валюте Российской Федерации – рублях.

3. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

3.1. После оплаты услуг Заказчику предоставляется доступ к интернет-платформе, действительный на весь период оказания услуг, предусмотренный тарифом. Заказчик поддерживает актуальную информацию и учебно-методические материалы на интернет-платформе на весь период Доступа.

3.2. Исполнитель обеспечивает размещение учебно-методических материалов на интернет-платформе, в объеме, установленном Тарифом. После завершения периода оказания услуг, предусмотренного Тарифом.

3.3. Заказчик обязуется своевременно самостоятельно изучать размещенный на интернет-платформе учебно-методический материал.

3.4. Услуги считаются оказанными:

3.4.1. на тарифе без обратной связи – в момент получения Заказчиком доступа к интернет-платформе с размещенными учебно-методическими материалами.

3.4.2. на тарифе с обратной связью – в части оказания услуг по обучению на курсе – в момент получения Заказчиком доступа к интернет-платформе с размещенными учебно-методическими материалами. В части оказания дополнительных услуг в рамках тарифа – в момент оказания соответствующей услуги.

3.5. Отказ от получения услуг или перевод на другой Тариф или будущий Тариф Исполнителя, производятся по заявлению Заказчика в электронном виде на электронную почту. В заявлении обязательно должны быть указаны: данные ученика, причина отказа от услуг, способ связи.

3.6. Для перевода на другой тариф необходимо связаться с Исполнителем по электронной почте и согласовать детали. Вопрос о возврате разницы в стоимости тарифа или курса решается в каждом случае индивидуально, принимая во внимание обстоятельства ситуации и меру оказания услуги на усмотрение Исполнителя.

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЗАКАЗЧИКА

4.1. Заказчик вправе:

4.1.1. Оплатить услуги Исполнителя в размере, предусмотренном Тарифом не позднее, чем за сутки до начала оказания услуг в соответствии с выбранным Тарифом;

- 4.1.2. Выбрать необходимый ему вариант оказания услуг в соответствии с Тарифом, указанным на Сайте;
- 4.1.3. Требовать от Исполнителя обеспечения Доступа к услугам после проведения оплаты;
- 4.1.4. Требовать надлежащего и своевременного оказания Услуг Исполнителем;
- 4.1.5. Обращаться к Исполнителю по вопросам, связанным с оказанием Услуг и получать информацию об услугах на платформе;
- 4.1.6. Получать информацию об оценке своих знаний, умений и навыков, а также о критериях этой оценки в соответствующих групповых чатах Исполнителя в мессенджерах;
- 4.1.7. Пользоваться учебно-методическими материалами в соответствии с условиями Договора;
- 4.2. Заказчик обязан:
- 4.2.1. Самостоятельно обеспечивать техническую возможность получения услуг Исполнителя со своей стороны, а именно:
- надлежащий доступ в интернет. Исполнитель не несет ответственности за качество интернет-соединения. Заказчик должен уведомить Исполнителя о возможных проблемах в качестве интернет-соединения при проведении занятий, если таковые предусмотрены Тарифом, в случае их возникновения;
 - наличие программного обеспечения, совместимого с передачей информации от Исполнителя и других необходимых технических средств;
 - сохранение логина и пароля к интернет-платформе на весь период доступа.
- 4.2.2. 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 представителю 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 появляться на онлайн-занятиях (если таковые предусмотрены Тарифом) занятиях с признаками/в состоянии алкогольного, наркотического или иного опьянения;
 - не использовать ненормативную лексику, не употреблять в общении выражения, которые могут оскорбить представителя Исполнителя или других Заказчиков, в том числе в групповых чатах Исполнителя в мессенджерах;
 - не распространять рекламу и не предлагать услуги сторонних ресурсов, свои услуги или услуги третьих лиц среди других Заказчиков и персонала Исполнителя, в том числе в групповых чатах Исполнителя в мессенджерах.
- 4.2.3. Самостоятельно изучать учебно-методические материалы, выполнять предусмотренные Курсом задания и своевременно предоставлять результат выполнения заданий Исполнителю;
- 4.2.4. Оплачивать услуги Заказчика в соответствии с Тарифом;

4.2.5. Соблюдать условия настоящего договора о конфиденциальности и защите коммерческой тайны.

5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ

5.1. Исполнитель вправе:

5.1.1. Не предоставлять Заказчику Услуги до момента их оплаты. Моментом оплаты считается поступление средств на счет Исполнителя. Заказчик самостоятельно несет ответственность за правильность производимых им платежей;

5.1.2. Самостоятельно определять формы и методы оказания Услуг исходя из требований законодательства РФ, а также конкретных условий Договора;

5.1.3. Самостоятельно определять систему оценки уровня знаний пройденного освоенного Заказчиком материала при оказании Услуг, формы и порядок оценки;

5.1.4. В случае необходимости самостоятельно определять состав дополнительных специалистов, оказывающих Услуги, и по своему усмотрению распределять между ними работу;

5.1.5. Требовать оплаты за оказываемые Услуги;

5.1.6. Получать от Заказчика любую информацию, необходимую для выполнения своих обязательств по Договору. В случае непредставления либо неполного или неверного представления Заказчиком информации Исполнитель вправе приостановить исполнение своих обязательств по Договору до представления необходимой информации.

5.2. Исполнитель обязан:

5.2.1. Предоставить услуги с помощью интернет –соединения, в рамках выбранного Заказчиком Тарифа;

5.2.2. После подтверждения факта оплаты Исполнитель обязан предоставить Заказчику необходимую для Доступа информацию посредством направления сообщения на электронную почту Заказчика или в мессенджер;

5.2.3. Если Тариф предполагает обратную связь с Исполнителем, он обязан обеспечить данную связь с Заказчиком в объеме, предусмотренном Тарифом, по запросу Заказчика. Обратная связь – право Заказчика требовать данную услугу. При отсутствии требования (запроса) Заказчика в период действия настоящего Договора, услуга по предоставлению обратной связи считается оказанной в полном объеме. Дата и время обратной связи согласовывается Исполнителем и Заказчиком после запроса Заказчика посредством электронной почты или мессенджеров;

5.2.4. Если курс или отдельный тариф предполагает ступенчатую передачу материала, то каждый последующий материал выдается Заказчику только после освоения предыдущего материала и выполнения заданий;

5.2.5. Если Исполнитель вышел на связь с Заказчиком в заранее назначенное время и дату, а Заказчик отсутствовал в сети, то обязательства Исполнителя по предоставлению обратной связи считаются выполненными и услуги по настоящему Договору считаются оказанными;

5.2.6. Если это предусмотрено Тарифом, Исполнитель обязуется после полного освоения Заказчиком учебно-методического материала, сдачи всех домашних заданий в установленный срок и успешного прохождения итогового экзамена в

установленный срок отправить документ о прохождении курса, указанный в Тарифе.

6. ИЗМЕНЕНИЕ ИЛИ РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

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

- нарушения Заказчиком сроков оплаты Услуг более чем на 24 часа до начала Курса. В этом случае внесенная оплата стоимости услуг Заказчику возвращается за исключением суммы задатка (бронирования места на курсе), установленной Тарифом;
- неоднократного (2 и более раз) нарушения Заказчиком своим поведением прав и законных интересов других Заказчиков и привлеченных Исполнителем лиц, процесса оказания услуг;
- неоднократного (2 и более раз) нарушения обязанностей, установленных в п. 4.2.2. настоящего Договора. В этом случае внесенная плата за услуги Заказчику не возвращается;
- нарушения Заказчиком условий раздела 7 настоящего договора о конфиденциальности и режиме коммерческой тайны. В этом случае внесенная плата за услуги Заказчику не возвращается.
- нарушения Заказчиком пункта 6.7. настоящего Договора. В этом случае внесенная плата за услуги Заказчику не возвращается и удерживается Исполнителем в качестве штрафа за вред, нанесенный деловой репутации.

6.2. После предоставления доступа Услуги по обучению в части предоставления доступа к записи уроков (в соответствии с Тарифом) считается принятой Заказчиком, и внесенная оплата стоимости услуг возврату не подлежит.

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

6.4. Не допускается одностороннее изменение Исполнителем стоимости услуг для конкретного Заказчика после начала оказания услуг и внесения Заказчиком определенной акцептованным Тарифом стоимости услуг в полном объеме.

6.5. 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 50000 руб. за каждый установленный случай.

6.6. Заказчик вправе отказаться от исполнения договора, заключенного посредством акцепта настоящей Оферты, в любое время при условии оплаты Исполнителю его затрат на организацию курса и стоимости полученных Заказчиком/учеником модулей, указанным в 2.1. настоящей Оферты.

6.7. Порядок расторжения акцептованного договора:

- Заказчик направляет Исполнителю на электронную почту rets_work@inbox.ru заявление о желании расторгнуть договор в письменном виде, изложенное в свободной форме и в случае необходимости, с приложением доказательств уважительности.
- Исполнитель немедленно реагирует на поступившее заявление и в течение 3 дней с момента получения заявления по согласованию с Заказчиком принимает

решение о расторжении договора и о возврате денежных средств, полученных от Заказчика на момент расторжения в соответствии с условиями, изложенными в п.6.6 настоящей Оферты.

- По истечении 3 (трех) дней с момента получения Исполнителем заявления Заказчика о расторжении договора, договор считается расторгнутым.

Порядок возврата денежных средств в связи с расторжением договора:

- расчет стоимости обучения и подлежащих к возврату денежных средств производится Исполнителем в соответствии с п.6.6 настоящей Оферты.

- сумма денежных средств, подлежащая возврату Исполнителем Заказчику, перечисляется в течение 10 (десяти) дней по реквизитам Заказчика с которых была произведена оплата Стоимости обучения.

6.8. Доступ к Курсу для Заказчика прекращается в течение 1 (одного) рабочего дня, с даты направления Исполнителем Заказчику сообщения о соответствующем возврате. Указанное требование Заказчика о возврате также считается отзывом Акцепта Оферты.

6.9. Уведомление об отказе от Услуг (заявление на возврат денег) должно содержать контактные данные Заказчика, указанные в Заявке, а также банковские реквизиты для перечисления средств. К уведомлению (заявлению) должны быть приложены копии документов, подтверждающих факт оплаты, а также копия паспорта Заказчика (страницы с личными данными и местом жительства). Уведомление (заявление) должно быть собственноручно подписано Заказчиком, отсканировано и направлено Исполнителю на rets_work@inbox.ru. В случае нарушения Заказчиком указанных в настоящем пункте условий, срок возврата может быть увеличен Исполнителем на его усмотрение.

6.10. После получения Исполнителем заявления Заказчика об отказе от Услуг (заявление на возврат денег) Заказчик не допускается к материалам Курса, Договор считается расторгнутым.

7. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ И РЕЖИМ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ

7.1. Стороны признают, что учебно-методические материалы, доступ к которым получает Заказчик, являются результатом интеллектуальной деятельности Исполнителя и содержат конфиденциальную информацию, позволяющую Исполнителю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду.

7.2. На учебно-методические материалы распространяется режим коммерческой тайны.

7.3. Заказчик обязуется соблюдать режим коммерческой тайны и не совершать действий, направленных на распространение или раскрытие информации, или создающих угрозу ее раскрытия или распространения, в частности:

- предоставление третьим лицам логина и пароля к интернет-платформе;
- копирование учебно-методических материалов любым способом, передача распечатанных материалов на бумажном носителе, пересылка материалов третьим лицам на электронную почту или в мессенджеры, - разглашать информацию, содержащуюся в учебно-методических материалах в устной или письменной форме, в том числе через социальные сети;

- не разглашать любым способом информацию, полученную от Исполнителя через групповые чаты в мессенджерах.

8. ОБРАБОТКА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

8.1. Персональные данные Заказчика обрабатываются в соответствии с Федеральным Законом «О персональных данных» № 152-ФЗ. При регистрации на Сайте Заказчик предоставляет следующую информацию: фамилия, имя, отчество, контактный номер телефона, адрес электронной почты.

8.2. Предоставляя свои персональные данные Исполнителю, Заказчик соглашается на их обработку Исполнителем, в том числе в целях выполнения Исполнителем обязательств перед Заказчиком в рамках настоящей оферты, продвижения Исполнителем товаров и услуг, проведения электронных и sms опросов, контроля результатов маркетинговых акций, клиентской поддержки, проведение розыгрышей призов среди Заказчиков, контроля удовлетворенности Заказчика, а также качества услуг, оказываемых Исполнителем. Оставляя Исполнителю отзывы (в любой форме) Заказчик дает согласие на использование Исполнителем этих отзывов с целью продвижения и рекламы своих услуг.

8.3. Под обработкой персональных данных понимается любое действие (операция) или совокупность действий (операций), совершаемых Исполнителем с использованием средств автоматизации или без использования таких средств с персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение) извлечение, использование, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных.

8.4. Исполнитель вправе использовать технологию «cookies». «Cookies» не содержат конфиденциальную информацию. Заказчик настоящим дает согласие на сбор, анализ и использование cookies, в том числе третьими лицами для целей формирования статистики и оптимизации рекламных сообщений.

8.5. Исполнитель получает информацию об ip-адресе посетителя Сайта. Данная информация не используется для установления личности посетителя.

8.6. Исполнитель не несет ответственности за сведения, предоставленные Заказчиком на Сайте в общедоступной форме.

8.7. Исполнитель вправе осуществлять записи телефонных разговоров, онлайн (видео) занятий с Заказчиком. При этом Исполнитель обязуется: предотвращать попытки несанкционированного доступа к информации, полученной в ходе телефонных переговоров, онлайн (видео) занятий, и/или передачу ее третьим лицам, не имеющим непосредственного отношения к исполнению Заказов, в соответствии с п. 4 ст. 16 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

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 независящих от Сторон обстоятельств.

9.2. Сторона, которая не может выполнить обязательства по Договору, должна своевременно, но не позднее пяти календарных дней после наступления обстоятельств непреодолимой силы, письменно известить другую Сторону, с

предоставлением обосновывающих документов, выданных компетентными органами.

9.3. Исполнитель не несет ответственности за временные сбои и перерывы в работе интернет ресурсов Исполнителя и вызванную ими потерю информации.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

10.1. Настоящий Договор вступает в силу с его акцепта и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств.

10.2. Стороны пришли к соглашению, что для разрешения споров по настоящему договору устанавливается обязательный претензионный порядок. Претензия направляется в виде скан-копии документа на электронные адреса сторон и дублируется в мессенджере Telegram в личном сообщении. В претензии обязательно должны содержаться: требования, обоснование требований, документы, подтверждающие оплату. Срок ответа на претензию - 10 (десять) календарных дней с момента направления претензии второй стороне.

10.3. Стороны пришли к соглашению в соответствии со ст. 32 Гражданского процессуального кодекса РФ установить договорную территориальную подсудность для разрешения споров, вытекающих из настоящего договора и определить, что все споры рассматриваются в суде по месту нахождения Исполнителя.

11. РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ

Индивидуальный предприниматель РЕЦ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ

Юридический адрес организации: 655016, РОССИЯ, РЕСП ХАКАСИЯ, Г АБАКАН, ПР-КТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ, Д 40, КВ 85

ИНН: 190119523640

Расчетный счет: 40802810000005914068

ОГРН/ОГРНИП: 324190000001901

Банк: АО «Тинькофф Банк»

БИК банка: 044525974

ИНН банка: 7710140679

Корреспондентский счет банка: 30101810145250000974

Электронная почта: rets_work@inbox.ru

Программа онлайн-курса «ИСКУССТВО СДЕЛОК 4.0» Тариф «Я Сам»

Общие характеристики:

- Доступ к 7 модулям
- Обучение 4 месяца
- Самостоятельная проверка ДЗ
- Семинар по составлению личного финансового плана
- Семинары 2 раза в неделю
- Доступ к 20+ pdf-гайдам и инструкциям
- Доступ к обучающим материалам навсегда

Стоимость курса:

Цена составляет 30 000 (Тридцать тысяч) рублей, НДС не облагается.

Программа онлайн-курса «ИСКУССТВО СДЕЛОК 4.0» Тариф «Я Сам»:

Модуль 1. Финансовая база инвестора

- Как навести порядок в личных финансах
- Формулируем финансовые цели и стратегию накоплений
- Составляем свой инвестиционный план: пошагово и без воды

Модуль 2. Как работает фондовый рынок?

- Особенности фондового рынка
- Кто движет рынком: ликвидность, участники и конъюнктура
- Что влияет на цену активов?

Модуль 3. Как экономика влияет на рынок?

- Экономические циклы: когда покупать, а когда ждать
- Что такое ротация капиталов и почему важно следить за перемещением ликвидности
- Связь денежной массы и динамики фондового рынка: основные закономерности
- Что делать при росте инфляции и ключевой ставки
- 4 основных макрорежима: что покупать в разные циклы рынка
- Практическая часть: анализируем экономику и подбираем стратегию под текущий рынок

Модуль 4. Выбор инвестиционных инструментов

Облигации:

- Как они работают и кому подходят? Классификация облигаций
- Стратегии и методы отбора облигаций. Первые правильные покупки
- Флоатеры и валютные облигаций. Стратегия правильных покупок.
- Практическая часть: 3 прибыльные стратегии в облигациях

Акции:

- Оценка рынка и отраслей
- Как выбрать компании с потенциалом роста? Пошаговый план поиска драйверов роста
- Стратегии работы с акциями роста и стоимости. Почему и какие акции должны расти, а какие — нет
- Физические и юридические лица: кто держит рынок акций и как понять движение котировок
- Практическая часть: 5 прибыльных стратегий в акциях

Фонды:

- Инвестиционные фонды (ПИФы, БПИФы, ETF) — для кого они?
- Классификация фондов. Как на них заработать?
- Практическая часть: 3 прибыльные стратегии инвестирования в фонды и ПИФы.

ИРО:

- Что такое ИРО. Зачем компании размещают свои акции на биржу.
- ИРО: как выбрать перспективные размещения?

Налоги:

Разбираем налогообложение инвестиций в РФ.

Модуль 5. Базовый технический и фундаментальный анализ акций

Технический анализ:

- Основы работы на площадке TradingView
- Основы технического анализа: графический метод, сигналы входа и выхода
- Базовые торговые связки: 3 стратегии работы в трендах
- Работающие графические паттерны и фигуры на рынке
- Риск-менеджмент: как не терять при падениях
- Практическая часть: изучаем торговые связки, которые позволяют зарабатывать на растущем и падающем рынке

Фундаментальный анализ:

- За счёт каких факторов оценка компании может повышаться, и как на этом заработать
- Оценка финансовых мультипликаторов компаний
- Сравнительный анализ акций и пошаговый план принятия решений на рынке
- Практическая часть: анализ отбора компаний с потенциалом роста

Модуль 6. Психология инвестирования. Как сохранять холодную голову на рынке

- Почему эмоции мешают зарабатывать
- 7 типичных ошибок инвестора и как их избежать
- Как действовать в кризис — четкий алгоритм
- Что помогает сохранить дисциплину и доходность

Модуль 7. Формирование торговой системы

- Что такое торговая система и почему она должна быть у каждого?
- Стили торговли и инвестиций на фондовом рынке.
- Практическая часть: каждый составит для себя торговую систему, по которой будет торговать и инвестировать на рынке всю жизнь.

Программа онлайн-курса «ИСКУССТВО СДЕЛОК 4.0» Тариф «Групповой»

Общие характеристики:

- Доступ к 10 модулям
- Обучение 6 месяцев
- Проверка ДЗ и обратная связь от Сергея на весь период обучения
- Семинар по составлению личного финансового плана с проверкой от Сергея
- Семинары 2 раза в неделю
- Доступ к 40+ pdf-гайдам и инструкциям
- Доступ к обучающим материалам навсегда
- Семинар по ребалансировке портфеля
- Доступ к боту с аналитикой российских акций на основе искусственного интеллекта на 1 месяца
- Бесплатный доступ в торговый канал на 3 месяцев (вместо 12.990 руб)
- Сертификат установленного образца о прохождении программы
- Сообщество единомышленников
- Онлайн-выпускной

Стоимость курса:

Цена составляет 59 000 (Пятьдесят девять тысяч) рублей, НДС не облагается.

Программа онлайн-курса «ИСКУССТВО СДЕЛОК 4.0» Тариф «Групповой»:

Модуль 1. Финансовая база инвестора

- Как навести порядок в личных финансах
- Формулируем финансовые цели и стратегию накоплений
- Составляем свой инвестиционный план: пошагово и без воды

Модуль 2. Как работает фондовый рынок?

- Особенности фондового рынка
- Кто движет рынком: ликвидность, участники и конъюнктура
- Что влияет на цену активов?

Модуль 3. Как экономика влияет на рынок?

- Экономические циклы: когда покупать, а когда ждать
- Что такое ротация капиталов и почему важно следить за перемещением ликвидности
- Связь денежной массы и динамики фондового рынка: основные закономерности
- Что делать при росте инфляции и ключевой ставки
- 4 основных макрорежима: что покупать в разные циклы рынка
- Практическая часть: анализируем экономику и подбираем стратегию под текущий рынок

Модуль 4. Выбор инвестиционных инструментов

Облигации:

- Как они работают и кому подходят? Классификация облигаций
- Стратегии и методы отбора облигаций. Первые правильные покупки
- Флоатеры и валютные облигаций. Стратегия правильных покупок.
- Практическая часть: 3 прибыльные стратегии в облигациях

Акции:

- Оценка рынка и отраслей
- Как выбрать компании с потенциалом роста? Пошаговый план поиска драйверов роста
- Стратегии работы с акциями роста и стоимости. Почему и какие акции должны расти, а какие — нет
- Физические и юридические лица: кто держит рынок акций и как понять движение котировок

Практическая часть: 5 прибыльных стратегий в акциях

Фонды:

- Инвестиционные фонды (ПИФы, БПИФы, ETF) — для кого они?
- Классификация фондов. Как на них заработать?
- Практическая часть: 3 прибыльные стратегии инвестирования в фонды и ПИФЫ.

ИПО:

- Что такое IPO. Зачем компании размещают свои акции на биржу.
- IPO: как выбрать перспективные размещения?

Налоги:

Разбираем налогообложение инвестиций в РФ.

Модуль 5. Базовый технический и фундаментальный анализ акций

Технический анализ:

- Основы работы на площадке TradingView
- Основы технического анализа: графический метод, сигналы входа и выхода
- Базовые торговые связки: 3 стратегии работы в трендах
- Работающие графические паттерны и фигуры на рынке
- Риск-менеджмент: как не терять при падениях
- Практическая часть: изучаем торговые связки, которые позволяют зарабатывать на растущем и падающем рынке

Фундаментальный анализ:

- За счёт каких факторов оценка компании может повышаться, и как на этом заработать
- Оценка финансовых мультипликаторов компаний
- Сравнительный анализ акций и пошаговый план принятия решений на рынке
- Практическая часть: анализ отбора компаний с потенциалом роста

Модуль 6. Психология инвестирования. Как сохранять холодную голову на рынке

- Почему эмоции мешают зарабатывать
- 7 типичных ошибок инвестора и как их избежать
- Как действовать в кризис — четкий алгоритм
- Что помогает сохранить дисциплину и доходность

Модуль 7. Формирование торговой системы

- Что такое торговая система и почему она должна быть у каждого?
- Стили торговли и инвестиций на фондовом рынке.
- Практическая часть: каждый составит для себя торговую систему, по которой будет торговать и инвестировать на рынке всю жизнь.

Модуль 8. Как собрать и управлять инвестиционным портфелем

- Принципы диверсификации и защиты капитала
- 5 стратегий для разных целей (от накоплений до пассивного дохода)
- Хеджирование: как уменьшить риски

- Формируем базовую торговую систему
- Практическая часть: 4 готовых портфеля под разные цели. Примеры торговых систем

Модуль 9. Дополнительные методы анализа рынка

Индикаторный метод:

- Дополнительные индикаторы
- Торговые связки №4 и №5.
- Определение точки входа по каждому индикатору.

Конъюнктурный метод

- Анализ акции на основе рыночной конъюнктуры
- Анализ корпоративных событий и новостного фона
- Поиск идей и сделок на рынке

Объёмный метод

- Анализ биржевых данных и чистых объемов на покупку и продажу акций
- Технические индикаторы показатели объемов. Точки входа и выхода.
- Стратегии работы по объемам. Торговая связка №6.

Модуль 10. Практика: разбор сделок и обратная связь

- Анализ акций и облигаций на реальных примерах
- Подбор активов под разные сценарии рынка
- Индивидуальные разборы и ответы на вопросы

Приложение № 3
к Публичной оферте

Программа онлайн-курса «ИСКУССТВО СДЕЛОК 4.0» Тариф «Личный»

Общие характеристики:

- Доступ к 14 модулям

- Обучение 6-8 месяцев
- Проверка ДЗ и обратная связь от Сергея навсегда
- Семинар по составлению личного финансового плана от Сергея
- Личные семинары 2-3 раза в неделю
- Доступ к 50+ pdf-гайдам,
- статьям и инструкциям
- Доступ к обучающим материалам навсегда
- Рекомендации от Сергея по ребалансировке портфеля на протяжении всего обучения
- Доступ к боту с аналитикой российских акций на основе искусственного интеллекта на 3 месяца
- Бесплатный доступ в торговый канал на 12 месяцев (вместо 34.990 руб)
- Сертификат установленного образца о прохождении программы
- Сообщество единомышленников
- Онлайн-выпускной
- Бонусный семинар от Сергея "Мои личные торговые системы, проверенные годами"

Стоимость курса:

Цена составляет 169 000 (Сто шестьдесят девять тысяч) рублей, НДС не облагается.

Программа онлайн-курса «ИСКУССТВО СДЕЛОК 4.0» Тариф «Личный»:

Модуль 1. Финансовая база инвестора

- Как навести порядок в личных финансах
- Формулируем финансовые цели и стратегию накоплений
- Составляем свой инвестиционный план: пошагово и без воды

Модуль 2. Как работает фондовый рынок?

- Особенности фондового рынка
- Кто движет рынком: ликвидность, участники и конъюнктура
- Что влияет на цену активов?

Модуль 3. Как экономика влияет на рынок?

- Экономические циклы: когда покупать, а когда ждать
- Что такое ротация капиталов и почему важно следить за перемещением ликвидности
- Связь денежной массы и динамики фондового рынка: основные закономерности
- Что делать при росте инфляции и ключевой ставки
- 4 основных макрорежима: что покупать в разные циклы рынка
- Практическая часть: анализируем экономику и подбираем стратегию под текущий рынок

Модуль 4. Выбор инвестиционных инструментов

Облигации:

- Как они работают и кому подходят? Классификация облигаций
- Стратегии и методы отбора облигаций. Первые правильные покупки
- Флоатеры и валютные облигаций. Стратегия правильных покупок.
- Практическая часть: 3 прибыльные стратегии в облигациях

Акции:

- Оценка рынка и отраслей
- Как выбрать компании с потенциалом роста? Пошаговый план поиска драйверов роста

- Стратегии работы с акциями роста и стоимости. Почему и какие акции должны расти, а какие — нет
- Физические и юридические лица: кто держит рынок акций и как понять движение котировок

Практическая часть: 5 прибыльных стратегий в акциях

Фонды:

- Инвестиционные фонды (ПИФы, БПИФы, ETF) — для кого они?
- Классификация фондов. Как на них заработать?
- Практическая часть: 3 прибыльные стратегии инвестирования в фонды и ПИФЫ.

ИРО:

- Что такое ИРО. Зачем компании размещают свои акции на биржу.
- ИРО: как выбрать перспективные размещения?

Налоги:

Разбираем налогообложение инвестиций в РФ.

Модуль 5. Базовый технический и фундаментальный анализ акций

Технический анализ:

- Основы работы на площадке TradingView
- Основы технического анализа: графический метод, сигналы входа и выхода
- Базовые торговые связки: 3 стратегии работы в трендах
- Работающие графические паттерны и фигуры на рынке
- Риск-менеджмент: как не терять при падениях
- Практическая часть: изучаем торговые связки, которые позволяют зарабатывать на растущем и падающем рынке

Фундаментальный анализ:

- За счёт каких факторов оценка компании может повышаться, и как на этом заработать
- Оценка финансовых мультипликаторов компаний
- Сравнительный анализ акций и пошаговый план принятия решений на рынке
- Практическая часть: анализ отбора компаний с потенциалом роста

Модуль 6. Психология инвестирования. Как сохранять холодную голову на рынке

- Почему эмоции мешают зарабатывать
- 7 типичных ошибок инвестора и как их избежать
- Как действовать в кризис — четкий алгоритм
- Что помогает сохранить дисциплину и доходность

Модуль 7. Формирование торговой системы

- Что такое торговая система и почему она должна быть у каждого?
- Стили торговли и инвестиций на фондовом рынке.
- Практическая часть: каждый составит для себя торговую систему, по которой будет торговать и инвестировать на рынке всю жизнь.

Модуль 8. Как собрать и управлять инвестиционным портфелем

- Принципы диверсификации и защиты капитала
- 5 стратегий для разных целей (от накоплений до пассивного дохода)
- Хеджирование: как уменьшить риски
- Формируем базовую торговую систему
- Практическая часть: 4 готовых портфеля под разные цели. Примеры торговых систем

Модуль 9. Дополнительные методы анализа рынка

Индикаторный метод:

- Дополнительные индикаторы
- Торговые связки №4 и №5.
- Определение точки входа по каждому индикатору.

Конъюнктурный метод

- Анализ акции на основе рыночной конъюнктуры
- Анализ корпоративных событий и новостного фона
- Поиск идей и сделок на рынке

Объёмный метод

- Анализ биржевых данных и чистых объемов на покупку и продажу акций
- Технические индикаторы показатели объемов. Точки входа и выхода.
- Стратегии работы по объемам. Торговая связка №6.

Модуль 10. Практика: разбор сделок и обратная связь

- Анализ акций и облигаций на реальных примерах
- Подбор активов под разные сценарии рынка
- Индивидуальные разборы и ответы на вопросы

Модуль 11. Стоимостная оценка акций.

Дополнительные стратегии:

- Оценка на основе дисконтированной прибыли
- DCF-анализ (дисконтированные денежные потоки)
- Value Strategy. Поиск недооценённых активов
- Smart Estimate Strategy. Поиск неэффективности на рынке

Модуль 12. Дополнительные виды технического анализа

Волновой анализ Эллиота:

- Определение точек входа и выхода
- Торговая связка №7

Сетка Фибоначчи:

- Построение и анализ периодов Фибоначчи и линий Ганна
- Определение точек входа и выхода
- Торговая связка №8

Модуль 13. Зарабатываем на обвалах рынка

- Что такое капитуляция и почему рынок быстро снижается. Как на этом заработать
- Действия игроков на рынке
- Графические паттерны, которые подсказывают, где начинается коррекция
- Стратегия заработка в период обвала на фондовом рынке

Модуль 14. Ведение сделок

- Определение момента заключения сделки
- Составление плана поддержания и закрытия позиции
- Особенности определения момента закрытия позиции
- Корректировка торговой системы

