

Публичная оферта

в редакции от 12.01.2026 г.

Индивидуальный предприниматель Маммо Адис Гирмаевич (ИНН 771380315384, ОГРНИП 326774600049864) (далее – Исполнитель) предлагает заключить договор возмездного оказания платных образовательных онлайн-услуг (далее – Договор) Исполнителя с любым физическим или юридическим лицом (далее – Заказчик/Ученик).

Настоящий документ, размещенный в сети «Интернет» на официальном сайте Исполнителя, является публичной офертой (далее – Оферта) в соответствии со статьей 435 и пунктом 2 статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Согласно пункту 3 статьи 438 ГК РФ акцепт оферты равносителен заключению договора на условиях, изложенных в Оферте.

Оплачивая стоимость услуг Исполнителя, Заказчик:

- гарантирует достоверность и актуальность сведений, предоставляемых о себе;
- гарантирует, что он является совершеннолетним и полностью дееспособным лицом;
- соглашается, что он самостоятельно несет ответственность за любые последствия, возникающие в результате указания недостоверных, неактуальных или неполных сведений о себе;

Внимательно прочитайте текст данной Оферты и, если вы не согласны с каким-либо пунктом Оферты, Исполнитель предлагает вам отказаться от совершения каких-либо действий, необходимых для акцепта.

Термины и определения

«Оферта»	Предложение Исполнителя, адресованное физическому или юридическому лицу, заключить с Исполнителем договор на оказание платных образовательных онлайн-услуг Исполнителя на условиях, содержащихся в Оферте, включая все приложения.
«Акцепт оферты»	Полное и безоговорочное согласие Заказчика с условиями Оферты.
«Исполнитель»	Индивидуальный предприниматель Маммо Адис Гирмаевич (ИНН 771380315384, ОГРНИП 326774600049864)

«Заказчик»	физическое, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, безоговорочно принимающий условия настоящего Договора и оплачивающий 100% стоимости Услуг (или вносящий часть оплаты с последующей полной оплатой) по настоящему Договору в зависимости от выбранного Тарифа.
«Ученик»	физическое лицо, в пользу/в интересах которого заключается Договор, являющееся получателем образовательных онлайн-услуг Исполнителя.
«Платформа»	Платформа (GetCourse), на которой размещаются образовательные материалы. Обратная связь Исполнителя и Заказчика осуществляется в период, указанный на сайте Исполнителя, посредством чатов в мессенджерах (таких как Telegram, WhatsApp) по Тарифам (если их наличие предусмотрено).
«Сайт»	Принадлежащая Исполнителю совокупность информации, текстов, графических элементов, дизайна, графики, изображений, литературных произведений (тексты), аудиовизуальных произведений (фото- и видеоматериалы) и иных результатов интеллектуальной деятельности, содержащихся в информационной системе, обеспечивающей доступность такой информации в сети Интернет по сетевым адресам: https://adis-moikurs.ru/ и на всех его поддоменах, включая все их разделы, страницы, файловую структуру и любые иные структурные элементы.
«Курс/Онлайн-курс»	Определённая часть информации по программам Исполнителя, содержащаяся на Платформах, состоящая из совокупности взаимосвязанных занятий и материалов (тексты, фото- и видеоматериалы, иные объекты интеллектуальных прав), объединённых единой темой, расположенных в определённой последовательности и

	направленных на организацию обучения Пользователя.
«Образовательная программа»	Документ, включающий структуру и содержание платных образовательных онлайн-услуг Исполнителя на обучение по программам Курсов по каждому из тарифов, изложенных в приложениях к Оферте.
«Платные образовательные онлайн-услуги»/ «Услуги»	Авторская серия обучающих уроков, лекций (в том числе дополнительные материалы к урокам в PDF-формате) по программе Курса посредством использования дистанционных электронных средств, предусматривающих интерактивность.
Вебинар/эфир/ сессия/ созвон/консультация/ мастер-майнд	разновидность веб-конференции, проведение онлайн-встреч или презентаций через Интернет посредством платформы ZOOM.
«Дополнительные (бонусные) услуги»	Бесплатные услуги Исполнителя, оказываемые Заказчику в зависимости от приобретаемой Заказчиком Услуги Исполнителя и условий Оферты.
«Тариф»	Стоимость платных образовательных онлайн-услуг Исполнителя на обучение по программе Курса утвержденная Исполнителем
«Автор»	Маммо Адис Гирмаевич, который своим творческим трудом создал платные информационные и образовательные продукты. Исключительные права на продажу онлайн-услуг принадлежат ИП Маммо Адису Гирмаевичу, ИНН 771380315384, ОГРНИП 326774600049864, эл. почта adismoikurs@yandex.by .
«Персональные данные Заказчика»	Любая информация в соответствии с Федеральным законом «О персональных данных», полученная Исполнителем от Заказчика при направлении заявки на получение услуг по выбранному Тарифу.
«Политика в отношении обработки персональных данных»	Документ, на основании которого Оператор обработки персональных

	данных осуществляет обработку данных Исполнителя.
«Согласие на обработку персональных данных»	Документ, являющийся основанием обработки персональных данных Заказчика.

1. Предмет оказания услуг

1.1. Исполнитель обязуется оказать Заказчику/Ученику платные образовательные онлайн-услуги, а также иные услуги в соответствии с выбранным Тарифом, размещенном на сайт Исполнителя <https://adis-moikurs.ru/>.

1.2. Услуги направлены на удовлетворение потребностей Заказчика/Ученика в получении образовательной информации с возможностью дальнейшего практического применения. Полная информация о платных услугах (онлайн-услугах) и содержании Тарифов Исполнителя изложена в приложениях к Оферте.

1.3. Офертой Заказчик уведомлен, что услуги носят рекомендательный характер не обязательный для Исполнения. При этом, Заказчик сам для себя принимает решение об использовании или неиспользовании данных рекомендаций. Офертой Заказчик уведомлен, что результат освоения новых знаний (в том числе получение дохода) зависит не только от обучающей программы Исполнителя, но и от усилий Заказчика.

1.4. Акцепт осуществляется путем совершения Заказчиком одновременно следующих действий:

- заполнение заявки на получение соответствующей услуги на Сайте Исполнителя;
- внесение части или полной стоимости Тарифа.

1.5. Моментом заключения договора на получение услуг признается дата совершения Заказчиком действий, указанных в п. 1.4. Оферты.

1.6. Сроки оказания услуг определяются в приложениях к Оферте.

1.7. Заказчик уведомлен, что критериями качественной услуги является:

- предоставление по образовательным услугам Исполнителем материалов и/или доступа к ним, в том числе обучающих уроков в соответствии с выбранным Тарифом, содержание которых указаны в приложениях к Оферте, а также проведение и/или предоставление Заказчику доступа к записям вебинаров/эфиров/звонов/сессий/ мастер-майндов.

Иные критерии не являются критериями качества.

1.8. Составление и подписание акта об оказанных услугах Офертой не предусмотрено. Услуги считаются оказанными надлежащего качества, а также принятыми Заказчиком, если в течение трех календарных дней с даты оказания услуг в полном объеме, согласно п. 1.7. Оферты, Заказчик не заявил мотивированного возражения на качество и объем таких услуг путем отправки соответствующего обращения на электронный адрес Исполнителя.

2. Порядок и условия предоставления услуги

2.1. Для предоставления платных онлайн-услуг Заказчик оставляет заявку на Сайте Исполнителя. Для оформления заявки Заказчик предоставляет свои персональные данные/персональные данные Ученика: ФИО, номер телефона, e-mail, а также иные данные, запрашиваемые в соответствующей форме на Сайте Исполнителя.

2.2. После заполнения всех полей для подачи заявки, лицо, желающее получить Услугу, подтверждает правильность и достоверность указанных им данных и выражает желание подать заявку путем активации поля такого типа как «Оплатить», «Оформить заказ», «Записаться» или аналогичного по функционалу. Одновременно лицо подтверждает согласие с условиями Оферты путем проставления галки в чек-боксе об ознакомлении и согласии с условиями Оферты, а также дает согласие на обработку персональных данных, путем проставления галки в чек-боксе об ознакомлении с политикой обработки персональных данных и согласии на обработку персональных данных.

2.3. Заказчик дает согласие Исполнителю на обработку своих персональных данных, предоставленных при оформлении заказа в объеме и в соответствии с размещенной на сайте Политикой обработки персональных данных, расположенной на официальном сайте Исполнителя. Заказчик может в любое время отозвать согласие на обработку персональных данных, направив Исполнителю соответствующее уведомление на электронный адрес Исполнителя: adisimoikurs@yandex.by.

2.4. Одновременно с алгоритмом, предусмотренным настоящим разделом Оферты, лицо, заполнившее заявку, переходит по ссылке на оплату стоимости выбранного Тарифа. Оплата услуг происходит на сайте Исполнителя или с помощью банков и сервисов, указанных на сайте. В стоимость оплаты курса включена комиссия, взимаемая с Заказчика платежной системой.

2.5. Исполнитель оказывает образовательные услуги по следующим Тарифам:

2.5.1. Первый;

2.5.2. Премиум;

2.5.3. Вип.

Содержание Тарифов указано в Приложениях к Оферте.

2.6. Услуги считаются оказанными Исполнителем надлежащим образом и в полном объеме в момент:

2.6.1. Услуги по организации и проведению Исполнителем открытых или закрытых вебинаров/эфиров/созвонов/сессий/мастер-майндов (онлайн-созвон в ZOOM) считается оказанной в момент окончания онлайн-созвона в случае присутствия на нем Заказчика, предоставления Заказчику доступа к просмотру записи онлайн-созвона в случае отсутствия Заказчика на онлайн-созвоне.

2.6.2. Услуги по предоставлению Заказчику доступа к записям вебинаров/эфиров/созвонов/сессий/ мастер-майндов считаются оказанными в момент размещения Исполнителем записи на платформе и/или в чате;

2.6.3. Услуги по предоставлению Заказчику доступа к видеоурокам и (или) методическим, печатным материалам и (или) другим материалам (в том числе раздаточным) считаются оказанными в момент размещения Исполнителем таких материалов на Платформе. Услуги считаются оказанными в полном объеме вне

зависимости от того, воспользовался ли Заказчик доступом или нет, так как данные обстоятельства не зависят от Исполнителя.

2.6.4. Услуги по предоставлению доступа к записи прямых эфиров и дополнительных материалов считаются оказанными в полном объеме в момент открытия доступа (получения ссылки на доступ к материалам) по соответствующему Тарифу.

2.6.5. Услуги по коммуникации в общем чате являются бесплатными и признаются сторонами услугами по требованию, которые оказываются в порядке ст. 429.4 Гражданского кодекса РФ. Такие услуги считаются оказанными в момент окончания срока оказания услуги по выбранному Заказчику Тарифу в полном объеме и в том случае, если Заказчиком не заявлялось требования об исполнении данной услуги.

2.7. Обязательство Заказчика по оплате считается исполненным в момент зачисления денежных средств на счет Исполнителя.

2.8. Доступ к услуге предоставляется в соответствии с порядком, изложенным в приложениях к Оферте согласно выбранному Тарифу.

2.9. Если предусмотрено условиями выбранного Тарифа, то после оплаты выбранного Тарифа и до начала обучения Заказчик имеет право заменить свой Тариф на более дорогой, доплатив разницу между уплаченной суммой и стоимостью более дорогого Тарифа, актуальной на день приобретения Тарифа. Замена на более дешевый Тариф не допускается. Данное условие применимо, если оно предусмотрено условиями выбранного Тарифа.

3. Тарифы и стоимость оказываемых услуг

3.1. Тарифы и порядок оплаты платных образовательных онлайн-услуг Исполнителя установлены в соответствующих приложениях к Оферте, а при отсутствии указания в приложениях – размещаются на сайте Исполнителя.

3.2. Актуальная стоимость платных образовательных онлайн-услуг Исполнителя по соответствующим Тарифам размещается на Сайте Исполнителя.

4. Права и обязанности сторон

4.1. Исполнитель обязан:

4.1.1. Предоставить Заказчику доступ к выбранному Тарифу в соответствии с приложениями к Оферте.

4.1.2. Сохранять конфиденциальную информацию, полученную от Заказчика, при оказании услуг.

4.2. Исполнитель вправе:

4.2.1. Запрашивать и получать в установленном порядке у Заказчика информацию для оказания услуг.

4.2.2. Приостановить или не приступать к оказанию услуг по договору до момента выполнения Заказчиком принятых обязательств в следующих случаях:

– при неисполнении или ненадлежащем исполнении Заказчиком обязанности по оплате услуг;

– при непредставлении персональных, регистрационных или иных данных при заполнении заявки необходимых для оказания услуг.

4.2.3. В любое время по своему усмотрению изменить, дополнить условия Оферты или отозвать ее. Измененные Исполнителем условия вступают в силу с даты их размещения на Сайте, если иной срок не указан Исполнителем при таком размещении. При изменении или дополнении Оферты Исполнитель уведомляет Заказчика посредством электронной почты или мобильного мессенджера или размещения Оферты на Сайте.

4.2.4. Заблокировать доступ Заказчика к Тарифу (в том числе к чату и другим материалам Исполнителя) без права на возврат денежных средств в случае нарушения правил поведения в процессе получения услуг по настоящему договору, а именно: разжигание межнациональных конфликтов, отвлечение участников от тем вебинаров, спам, размещение рекламы, нецензурные высказывания, хамство, общие призывы к недоверию, либо оскорбление Исполнителя, оскорбление иных участников Курса, а также других нарушений. Исполнитель вправе заблокировать участие Заказчика по условиям настоящего пункта временно или до окончания оказания услуги.

4.3. Заказчик обязан:

4.3.1. Предоставить корректные данные при покупке услуги, а также актуальную информацию об адресе электронной почты, контактном номере телефона, необходимые для направления Заказчику оповещений для надлежащего оказания ему услуг.

4.3.2. Полностью ознакомиться с Офертой до момента внесения оплаты и не реже 1 раза в месяц проверять условия Оферты и изменения в нее.

4.3.3. Оплачивать услуги Исполнителя в соответствии с выбранным Тарифом и способом оплаты.

4.3.4. Своевременно извещать Исполнителя об изменении своих контактов и персональных данных.

4.3.5. Не распространять в коммерческих или некоммерческих целях материалы Исполнителя, не создавать на их основе информационные и/или образовательные продукты с целью извлечения прибыли.

4.4. Заказчик имеет право и уведомлен о том, что:

4.4.1. Доступ к услугам (и материалам) предоставляется в соответствии с приложениями к Оферте.

4.4.2. Заказчик может отказаться от исполнения договора в любое время, как до начала исполнения услуги, так и в любое время в процессе ее оказания, но не после того, как услуга оказана и/или предоставлен полный доступ ко всем материалам/модулям/урокам (услугам). Услуги считаются оказанными в полном объеме в рамках выбранного Тарифа в соответствии с п. 2.6. Оферты и должны быть оплачены в соответствии с Офертой и приложениями к ней.

4.4.3. Заказчик уведомлен, что в случае, если доступ к услуге предоставляется сразу, то возврат денежных средств будет осуществляться только в случае, если Заказчик докажет, что услуги были оказаны некачественно. Критерии качества указаны в п. 1.7. Оферты.

4.4.4. При отказе Заказчика от дальнейшего исполнения договора и направлении письменного требования о возврате денежных средств и удовлетворении данного требования Исполнителем, Исполнитель закрывает доступ Заказчика к программе, в том числе к ранее полученным материалам.

5. Интеллектуальная собственность

5.1. Авторские права на платные программы принадлежат гражданину РФ – Маммо Адису Гирмаевичу, который своим творческим трудом создал платный/ые образовательный/ые Курс/ы. Исключительное право на продажу Курсов принадлежат Индивидуальному предпринимателю Маммо Адису Гирмаевичу, ИНН 771380315384, ОГРНИП 326774600049864, эл. почта adismoikurs@yandex.by.

5.2. Заказчик обязан воздержаться от любых действий, которые нарушают права Исполнителя и Автора на результаты интеллектуальной деятельности, в частности, не копировать, не записывать, не воспроизводить, не распространять, не перерабатывать (в том числе увеличивать, уменьшать, изменять наполнение уроков) любые результаты интеллектуальной деятельности.

5.3. Заказчик обязан не передавать свой логин и пароль для доступа на Платформу третьим лицам. Передача Заказчиком третьим лицам доступа к Платформу (в том числе логина, пароля, ссылок, видеозаписей, методических и иных материалов), независимо от формы и цели такой передачи (возмездной или безвозмездной), признается существенным нарушением условий настоящего Договора и исключительных прав Исполнителя.

5.4. В случае нарушения Заказчиком исключительных прав Исполнителя и (или) Автора на результаты интеллектуальной деятельности, включая, но не ограничиваясь: копирование, запись, воспроизведение, распространение, публикацию, передачу третьим лицам (в том числе путем передачи логина и пароля), размещение в сети «Интернет», продажу, предоставление доступа к материалам Курса, переработку, перевод на иностранный язык, адаптирование, декомпилирование, создание производных произведений либо иное использование материалов без письменного согласия Исполнителя, за исключением пункта 5.5 настоящей Оферты, Исполнитель вправе по своему выбору потребовать от Заказчика, а Заказчик обязуется выплатить Исполнителю:

- убытки, понесенные Исполнителем, в полном объеме,
- компенсацию в порядке 1301 Гражданского кодекса Российской Федерации в размере до 10 000 000 (десяти миллионов) рублей,
- компенсацию в двухкратном размере стоимости соответствующего Курса/Тарифа, в рамках которого Заказчику были предоставлены материалы.

5.5. Заказчик может использовать предоставляемые результаты интеллектуальной деятельности на Курсах, в том числе скачивать и хранить раздаточные материалы, исключительно для личной деятельности. Разрешается цитирование видеозаписей в размере, не превышающем 5% от конкретной видеозаписи, с обязательным указанием на имя автора Курсов, в том числе в аккаунтах, сайтах, мессенджерах, социальных сетях, Интернете.

5.6. За каждый установленный факт незаконного использования материалов Курса устанавливается договорная ответственность в виде штрафа в размере 100 000 (Сто тысяч) рублей за каждое нарушение, а также компенсация морального вреда в размере 500 000 (Пятьсот тысяч) рублей. Уплата штрафа и компенсации морального вреда не освобождает Заказчика от обязанности прекратить нарушение и не лишает Исполнителя права требовать возмещения убытков либо выплаты компенсации в соответствии с пунктом настоящего раздела.

6. Возврат денежных средств

6.1. Расчет денежных средств к возврату осуществляется в соответствии с приложениями к Оферте.

6.2. В случае если Договор прекращен по инициативе Заказчика после открытия доступа к Тарифу, Заказчик обязуется оплатить услуги, оказанные до получения Исполнителем уведомления об отказе от Договора, даже если Заказчик не воспользовался таким доступом. Фактом надлежащего оказания услуг Исполнителем служит предоставление доступа к Тарифу Заказчику в порядке, установленном Офертой и приложениями к ней.

6.3. Заказчик направляет заявление о возврате на электронный адрес Исполнителя, указанный в реквизитах.

6.4. При наличии оснований для возврата, денежные средства возвращаются в течение десяти календарных дней с даты получения заявления Заказчика. Датой возврата денежных средств считается дата списания денежных средств с расчетного счета Исполнителя.

6.5. В остальных случаях возврат денежных средств Исполнителем осуществляется в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

7. Разрешение споров

7.1. Исполнитель не несет ответственности за несоответствие предоставленной услуги ожиданиям Заказчика и (или) за его субъективную оценку.

7.2. Несоответствие ожиданиям и (или) отрицательная субъективная оценка не являются основаниями считать услуги оказанными некачественно или не в согласованном объеме. Также не являются такими основаниями мнения третьих лиц, отличные от мнения Исполнителя (его сотрудников и (или) партнеров). Объем, оказываемых услуг установлен в приложениях к Оферте.

7.3. Исполнитель не несет ответственности за самостоятельное применение Заказчиком информации и знаний, полученных в рамках выбранного Тарифа. Услуги оказываются Исполнителем дистанционно и носят исключительно рекомендательный характер, в связи с чем Заказчик/Ученик самостоятельно оценивает свою возможность заключения договора и получения Услуг.

7.4. Исполнитель не несет ответственности за технические неполадки работы сайта, платформы. Исполнитель прилагает все разумные усилия, предотвращающие сбои и неполадки в работе сайта, однако не гарантирует его бесперебойную работу, не обязуется уведомлять Заказчика о перебоях.

7.5. Досудебные претензии направляются Исполнителю по адресу электронной почты, указанной в реквизитах Оферты, а Заказчику – по адресу электронной почты, указанного при оформлении заявки.

7.6. Срок рассмотрения досудебной претензии составляет десять календарных дней с момента их получения на соответствующий адрес электронной почты.

7.7. В случае недостижения согласия путем переговоров, спор подлежит передаче на рассмотрение суда в соответствии с правилами, установленными законодательством Российской Федерации.

8. Прочие условия

8.1. Настоящая Оферта вступает в силу с момента её Акцепта и действует до момента окончания оказания Услуг в соответствии с настоящей Офертой. Все Приложения являются неотъемлемой частью настоящего Договора.

8.2. В случае внесения изменений в Оферту, такие изменения вступают в силу с момента опубликования новой редакции Оферты, если иной срок вступления изменений в силу не определен дополнительно при их публикации.

8.3. Если Заказчик оплачивает Услуги Исполнителя путем использования денежных средств банка (кредит/рассрочка/займ), то в случае досрочного погашения, все издержки, прописанные в договоре Заказчика с банком, оплачивает сам Заказчик, даже в случае оформления возврата денежных средств за предоставление доступа к Обучающим модулям. **К взаимоотношениям между Заказчиком и банком Исполнитель не имеет никакого отношения и ответственности не несет.**

8.4. Стороны подтверждают, что информация, которой они обмениваются в рамках подготовки, а также в процессе исполнения настоящей Оферты, носит конфиденциальный характер.

8.5. Все уведомления и сообщения Сторон могут направляться Сторонами по электронной почте, указанной в Оферте, либо иными способами, определенными по соглашению Сторон.

8.6. Стороны договорились о возможности передачи любых документов, уведомлений, сообщений, в том числе юридически значимых, с использованием средств обмена электронными сообщениями, позволяющих с достаточной степенью достоверности установить отправителя сообщения, наравне с письменными сообщениями. Подобные сообщения могут являться доказательствами в суде.

8.7. В вопросах, не предусмотренных настоящей Офертой, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

9. Заключение, изменение, расторжение договора

9.1. Настоящий Договор считается заключенным с момента зачисления на расчетный счет Исполнителя денежных средств, уплаченных Заказчиком в счет оплаты заказанных им Услуг.

9.2. Договор, может быть расторгнут досрочно по соглашению Сторон или в одностороннем порядке в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

9.3. Стороны вправе расторгнуть Договор по взаимному согласию в любой момент до фактического исполнения Договора.

10. Приложения к Оферте

10.1. Неотъемлемой частью Оферты являются:

- Приложение № 1 к публичной оферте на получение платных образовательных онлайн-услуг по Тарифу «Первый»;
- Приложение № 2 к публичной оферте на получение платных образовательных онлайн-услуг по Тарифу «Премиум»;
- Приложение № 3 к публичной оферте на получение платных образовательных онлайн-услуг по Тарифу «Вип».

11. Реквизиты Исполнителя

Индивидуальный предприниматель Маммо Адис Гирмаевич,
ИНН 771380315384,
ОГРНИП 326774600049864,
e-mail: adismoikurs@yandex.by

Приложение № 1 к публичной оферте на получение платных образовательных
онлайн-услуг по Тарифу «Первый»

Программа онлайн-услуги по Тарифу «Первый»

1.1. Исполнитель оказывает платные образовательные онлайн-услуги по Тарифу «Первый». Структура Тарифа прикреплена на сайте Исполнителя: <https://adis-moikurs.ru/>.

1.2. Заказчик уведомлен, что обучающие Модули открываются последовательно в соответствии с графиком, установленным на Платформе.

1.3. Актуальная информация о программе, стоимости и содержании Тарифа представлена на сайте Исполнителя: <https://adis-moikurs.ru/>.

1.4. Программа обучения и содержание Тарифа:

Предобучение

Модуль 1. Вход в профессию

Урок 1. Зачем ведущему обучение — зачем развитие должно быть системным; три кита профессии: контент, продвижение, медийность.

Урок 2. История профессии ведущего — как менялась профессия и ожидания рынка; тренды и вектор развития.

Урок 3. Типы ведущих — статусный / комедийный / интеллигентный / модератор и логика выбора своего формата.

Урок 4. Реальность профессии — сезонность, стресс, сложные клиенты и ожидания от профессии.

Модуль 2. Самодиагностика ведущего

Урок 5. Колесо ведущего — оценка навыков (юмор, стиль, интеллект, медийность, речь, управление залом).

Урок 6. Страх несоответствия — психологические барьеры профессии и рост через опыт.

Урок 7. Уникальность и фишки — как формируется уникальность через личность и практику.

Урок 8. Рынок ведущих — сегменты рынка и требования; где студент сейчас и куда хочет прийти.

Блок 1. Контент и программа ведущего

Модуль 1. Ведущий как продукт

Урок 1. Ведущий как продукт — стиль и ценности; типы ведущих; формула позиционирования; анализ сильных сторон.

Урок 2. Два пути развития ведущего — развитие через личный бренд или через универсальную программу.

Урок 3. Универсальный старт — базовая программа для начала работы, проба форматов, поиск своего стиля через практику.

Доп. материал:

Сценочасы как рост — роль практики и анализ выступлений.

Модуль 2. Сценарий мероприятия

Урок 4. Конструктор сценария — структура мероприятия, блоки программы, распределение времени.

Урок 5. Темп и ритм — управление динамикой мероприятия и вниманием гостей.

Урок 6. Подготовка к мероприятию — анкета клиента, чек-лист подготовки, сбор информации.

Урок 7. Виды сценариев — свадьбы, корпоративы, частные праздники и различия форматов.

Модуль 3. Интерактивы

Урок 8. Типы интерактивов — разговорные, музыкальные, массовые, экранные форматы.

Урок 9. Работа с текстом — подводки, сторителлинг, редактирование текста.

Урок 10. Тосты и поздравления — управление поздравлениями гостей и темпом программы.

Урок 11. Универсальные элементы программы — базовые механики интерактивов и системность программы.

Доп. материал:

Работа без техники / форс-мажоры — как вести мероприятие при сбоях техники.

Модуль 4. Подача

Урок 12. Речь как аттракцион — темп речи, паузы, интонация, сторителлинг.

Урок 13. Насмотренность — анализ ведущих и шоу, развитие профессионального вкуса.

Модуль 5. Психология гостей

Урок 16. Психотипы гостей — типы поведения гостей и адаптация программы.

Урок 17. Велком — первый контакт с гостями и психологическая настройка аудитории.

Модуль 6. Оптимизация

Урок 19. База ведущего — система хранения сценариев, интерактивов и идей.

Урок 20. Использование ChatGPT — помощь нейросетей при подготовке программы.

Урок 21. Обновление программы — постепенное развитие программы и работа с обратной связью.

Урок 15. Саморедактор — анализ своих выступлений и план роста

Блок 2. Продвижение и клиенты

Модуль 1. Личный бренд ведущего

Урок 1. Позиционирование ведущего — фишка, ценности, кому подходит ведущий.

Урок 2. Контент ведущего для продвижения — что показывать в соцсетях.

Урок 3. Портфолио ведущего — структура и материалы портфолио.

Урок 4. Продающий ролик — концепция и сценарий промо-ролика.

Модуль 2. Источники клиентов

Урок 5. Онлайн-источники заказов — соцсети, агрегаторы, YouTube, Telegram.

Подкаст / доп. урок:

Таргет и реклама — основы рекламы и тест гипотез.

Урок 6. Оффлайн-источники заказов — знакомства, рекомендации, кастинги, организаторы.

Урок 7. Прямые клиенты — где встречать клиентов и как выстраивать коммуникацию.

Модуль 3. Клиенты другого уровня

Урок 9. Типы клиентов — разные ожидания клиентов и работа с ними.

Урок 10. Как перейти в премиум-сегмент — стратегия роста уровня мероприятий.

Урок 11. Работа с VIP-клиентами — культура общения и высокий уровень сервиса.

Модуль 4. Цена и доход

Урок 12. Как формируется цена — факторы стоимости услуг ведущего.

Урок 13. Психология цены / продаж — страхи, уверенность и работа с отказами.

Урок 14. Как повышать чек — стратегия роста дохода.

Итоговый урок блока

Урок. План продвижения ведущего — стратегия продвижения на сезон, бюджет и действия.

Блок 3. Медийность ведущего

Модуль 1. Зачем ведущему медийность

Урок 1. Что такое медийность ведущего — влияние узнаваемости на чек и клиентов.

Урок 2. Проекты ведущего и их роль — форматы проектов вне основной работы.

Урок 3. Где брать идеи проектов — насмотренность и анализ чужих проектов.

Модуль 2. Side-проект

Урок 4. Как придумать свой проект — анализ интересов и тест идей.

Урок 5. Логлайн и формат проекта — краткая формулировка идеи.

Урок 6. Мини-план запуска — ресурсы, первый выпуск и тест аудитории.

Модуль 3. Защита проекта

Презентация проекта — защита идеи, анализ сильных и слабых сторон, план запуска.

Дополнительные (бонусные) материалы

Поддержка и обратная связь по домашним заданиям

Доступ к закрытому каналу «Метод Адиса»

Эфиры с приглашенными экспертами и Исполнителем в рамках общей программы

Общий чат курса

Сертификат об окончании обучения

Доступ к Тарифу «Первый»

2.1. После внесения частичной или полной стоимости услуги безналичным расчетом через банк Исполнителя, либо по банковской рассрочке, либо через иные сервисы, указанные на официальном сайте Исполнителя, Заказчику предоставляется доступ к платформе Getcourse, на которой размещены образовательные материалы.

2.2 Начало обучения публикуется на сайте Исполнителя. Общий Срок Обучения 7 недель.

2.3 Предоставление доступа к образовательной платформе Getcourse для обучения является надлежащим исполнением со стороны Исполнителя настоящего Договора в

полном объеме. Неиспользование Заказчиком всех предоставленных материалов (видеоуроков/раздаточных материалов и иных материалов) не является основанием для уменьшения стоимости онлайн – курса по настоящему Договору.

2.4 Информация о дате и времени проведения Zoom-сессий размещается на образовательной Платформе.

2.5 Предоставление доступа к Zoom-сессии является надлежащим исполнением со стороны Исполнителя данной услуги. Отсутствие Заказчика на сессии не является основанием для уменьшения стоимости услуги.

2.6 Услуги по обратной связи, признаются Сторонами услугами, которые оказываются в порядке ст.429.4. Гражданского кодекса РФ. Такие услуги считаются оказанными в момент истечения срока, указанного в приложениях к Оферте и (или) консультационной поддержки в полном объеме и в том случае, если Заказчиком не заявлялось требования об исполнении данной услуги.

2.7 По окончании Курса предусмотрена выдача именного сертификата.

Порядок оплаты и стоимость Тарифа «Первый»

3.1. Оплата услуги осуществляется на сайте Исполнителя безналичным расчетом через банк Исполнителя, либо по банковской рассрочке, либо через иные сервисы, указанные на сайте Исполнителя.

3.2. До начала обучения Заказчик имеет право заменить свой Тариф на более дорогой, доплатив разницу между уплаченной суммой и стоимостью более дорогого Тарифа, актуальной на день приобретения Тарифа.

3.3. Актуальная стоимость Тарифа указана на сайте Исполнителя.

3.4. Стоимость Тарифа, указанная на сайте Исполнителя, составляет 100%, где:

- 85 % – предоставление доступа к Предобучению и 3 Блокам (стоимость Предобучения – 21,25% от общей стоимости Тарифа; стоимость каждого Модуля – 21,25 % от общей стоимости Тарифа);
- 15% – Эфиры с приглашенными экспертами и Исполнителем;
- Бонус – Доступ к материалам в течение 12 месяцев с даты старта обучения;
- Бонус – Общий Чат курса;
- Бонус – Поддержка и обратная связь по домашним заданиям.

3.5. Заказчик уведомлен, что Исполнитель не несет ответственности при отказе банком предоставить рассрочку Заказчику. При удовлетворительном ответе на заявку Заказчика о предоставлении рассрочки банк отправит сообщение о подписании кредитного договора.

3.6. Обязательство Заказчика по оплате считается исполненным в момент зачисления денежных средств на счет Исполнителя.

3.7. Услуги оказываются Заказчику либо третьему лицу, в пользу которого Заказчик заключил настоящий договор, внес стоимость услуги и заполнил заявку на Сайте, содержащей персональные данные Заказчика.

3.8. Исполнитель вправе устанавливать различные скидки от стоимости оказываемых услуг и специальные предложения на Тарифы, которые действуют ограниченное время. В таком случае Заказчик соглашается с условиями специальных предложений, выражая свой акцепт путем оплаты выбранного Тарифа по специальной цене (со скидкой).

Информация о скидках, специальных предложениях и времени их действия размещается Исполнителем на сайте Исполнителя.

Порядок возвратов при предоставлении онлайн-услуги по Тарифу «Первый»

Порядок возврата денежных средств по Тарифу «Первый» при одностороннем отказе от договора Заказчиком устанавливается Исполнителем с учетом фактически понесенных расходов и оказанных услуг на момент расторжения договора в следующем порядке:

4.1. Возврат денежных средств осуществляется при условии полной оплаты Исполнителю фактически понесенных расходов и оказанных, т.е. возврату подлежат денежные средства равные стоимости услуг, доступ к которым не получен Заказчиком на дату отказа от исполнения Договора, за вычетом всех фактических расходов Исполнителя.

Сумма возврата рассчитывается по формуле: $A = (B - K) - D$, где

A – сумма возврата,

B – стоимость услуг по договору в соответствии с Тарифом (с учетом/без учета скидки в зависимости от условий, которые были предоставлены Заказчику)

K – комиссии банковских, кредитных организаций и платежных систем, в том числе комиссии за осуществление возврата денежных средств, комиссии за оформление рассрочки, комиссии эквайринга и т.д.

D - стоимость услуг, полученных на момент направления заявления Заказчика об отказе от договора (п. 1.4 настоящего Приложения), где стоимость 1 единицы услуг (Блока/модуля/сессии/раздаточный материал и т.д.) рассчитывается исходя из общей стоимости Тарифа (п.3.3.настоящего Приложения), за вычетом банковской комиссии, поделенное на общее количество единиц услуг, входящих в Тариф в соответствии с п. 1.4. настоящего Приложения.

4.2. Исполнитель имеет право вернуть Заказчику полную стоимость услуги, на своё усмотрение в зависимости от обстоятельств.

4.3. После истечения сроков, указанных в п.2.2. настоящего Приложения, все услуги считаются оказанными в полном объеме с учетом п. 1.7, п. 1.8, п. 2.6 Оферты.

Приложение № 2 к публичной оферте на получение платных образовательных онлайн-услуг по Тарифу «Премиум»

Программа онлайн-услуги по Тарифу «Премиум»

1.1. Исполнитель оказывает платные образовательные онлайн-услуги по Тарифу «Команда». Структура Тарифа прикреплена на сайте Исполнителя: <https://adis-moikurs.ru/>.

1.2. Заказчик уведомлен, что обучающие Модули открываются постепенно в соответствии с графиком, установленным на Платформе.

1.3. Актуальная информация о программе, стоимости и содержании Тарифа представлена на сайте Исполнителя: <https://adis-moikurs.ru/>.

1.4. Программа обучения и содержание Тарифа:

Предобучение

Модуль 1. Вход в профессию

Урок 1. Зачем ведущему обучение — зачем развитие должно быть системным; три кита профессии: контент, продвижение, медийность.

Урок 2. История профессии ведущего — как менялась профессия и ожидания рынка; тренды и вектор развития.

Урок 3. Типы ведущих — статусный / комедийный / интеллигентный / модератор и логика выбора своего формата.

Урок 4. Реальность профессии — сезонность, стресс, сложные клиенты и ожидания от профессии.

Модуль 2. Самодиагностика ведущего

Урок 5. Колесо ведущего — оценка навыков (юмор, стиль, интеллект, медийность, речь, управление залом).

Урок 6. Страх несоответствия — психологические барьеры профессии и рост через опыт.

Урок 7. Уникальность и фишки — как формируется уникальность через личность и практику.

Урок 8. Рынок ведущих — сегменты рынка и требования; где студент сейчас и куда хочет прийти.

Блок 1. Контент и программа ведущего

Модуль 1. Ведущий как продукт

Урок 1. Ведущий как продукт — стиль и ценности; типы ведущих; формула позиционирования; анализ сильных сторон.

Урок 2. Два пути развития ведущего — развитие через личный бренд или через универсальную программу.

Урок 3. Универсальный старт — базовая программа для начала работы, проба форматов, поиск своего стиля через практику.

Доп. материал:

Сценочасы как рост — роль практики и анализ выступлений.

Модуль 2. Сценарий мероприятия

Урок 4. Конструктор сценария — структура мероприятия, блоки программы, распределение времени.

Урок 5. Темп и ритм — управление динамикой мероприятия и вниманием гостей.

Урок 6. Подготовка к мероприятию — анкета клиента, чек-лист подготовки, сбор информации.

Урок 7. Виды сценариев — свадьбы, корпоративы, частные праздники и различия форматов.

Модуль 3. Интерактивы

Урок 8. Типы интерактивов — разговорные, музыкальные, массовые, экранные форматы.

Урок 9. Работа с текстом — подводки, сторителлинг, редактирование текста.

Урок 10. Тосты и поздравления — управление поздравлениями гостей и темпом программы.

Урок 11. Универсальные элементы программы — базовые механики интерактивов и системность программы.

Доп. материал:

Работа без техники / форс-мажоры — как вести мероприятие при сбоях техники.

Модуль 4. Подача

Урок 12. Речь как аттракцион — темп речи, паузы, интонация, сторителлинг.

Урок 13. Насмотренность — анализ ведущих и шоу, развитие профессионального вкуса.

Модуль 5. Психология гостей

Урок 16. Психотипы гостей — типы поведения гостей и адаптация программы.

Урок 17. Велком — первый контакт с гостями и психологическая настройка аудитории.

Модуль 6. Оптимизация

Урок 19. База ведущего — система хранения сценариев, интерактивов и идей.

Урок 20. Использование ChatGPT — помощь нейросетей при подготовке программы.

Урок 21. Обновление программы — постепенное развитие программы и работа с обратной связью.

Урок 15. Саморедактор — анализ своих выступлений и план роста

Блок 2. Продвижение и клиенты

Модуль 1. Личный бренд ведущего

Урок 1. Позиционирование ведущего — фишка, ценности, кому подходит ведущий.

Урок 2. Контент ведущего для продвижения — что показывать в соцсетях.

Урок 3. Портфолио ведущего — структура и материалы портфолио.

Урок 4. Продающий ролик — концепция и сценарий промо-ролика.

Модуль 2. Источники клиентов

Урок 5. Онлайн-источники заказов — соцсети, агрегаторы, YouTube, Telegram.

Подкаст / доп. урок:

Таргет и реклама — основы рекламы и тест гипотез.

Урок 6. Оффлайн-источники заказов — знакомства, рекомендации, кастинги, организаторы.

Урок 7. Прямые клиенты — где встречать клиентов и как выстраивать коммуникацию.

Модуль 3. Клиенты другого уровня

Урок 9. Типы клиентов — разные ожидания клиентов и работа с ними.

Урок 10. Как перейти в премиум-сегмент — стратегия роста уровня мероприятий.

Урок 11. Работа с VIP-клиентами — культура общения и высокий уровень сервиса.

Модуль 4. Цена и доход

Урок 12. Как формируется цена — факторы стоимости услуг ведущего.

Урок 13. Психология цены / продаж — страхи, уверенность и работа с отказами.

Урок 14. Как повышать чек — стратегия роста дохода.

Итоговый урок блока

Урок. План продвижения ведущего — стратегия продвижения на сезон, бюджет и действия.

Блок 3. Медийность ведущего

Модуль 1. Зачем ведущему медийность

Урок 1. Что такое медийность ведущего — влияние узнаваемости на чек и клиентов.

Урок 2. Проекты ведущего и их роль — форматы проектов вне основной работы.

Урок 3. Где брать идеи проектов — насмотренность и анализ чужих проектов.

Модуль 2. Side-проект

Урок 4. Как придумать свой проект — анализ интересов и тест идей.

Урок 5. Логлайн и формат проекта — краткая формулировка идеи.

Урок 6. Мини-план запуска — ресурсы, первый выпуск и тест аудитории.

Модуль 3. Защита проекта

Презентация проекта — защита идеи, анализ сильных и слабых сторон, план запуска.

Дополнительные (бонусные) материалы

Поддержка и обратная связь по домашним заданиям

Групповые эфиры с приглашенными экспертами и Исполнителем

Доступ к **закрытому каналу «Метод Адиса»**

Общий чат курса

Работа в мини-комьюнити под руководством наставника

Участие в **командном соревновании**

Сертификат об окончании обучения

Доступ к Тарифу «Премиум»

2.1. После внесения частичной или полной стоимости услуги безналичным расчетом через банк Исполнителя, либо по банковской рассрочке, либо через иные сервисы, указанные на официальном сайте Исполнителя, Заказчику предоставляется доступ к платформе Getcourse, на которой размещены образовательные материалы.

2.2. Начало обучения публикуется на сайте Исполнителя. Общий срок обучения 7 недель.

2.3. Предоставление доступа к образовательной платформе Getcourse для обучения является надлежащим исполнением со стороны Исполнителя настоящего Договора в полном объеме. Неиспользование Заказчиком всех предоставленных материалов (видеоуроков/раздаточных материалов и иных материалов) не является основанием для уменьшения стоимости онлайн – курса по настоящему Договору.

2.4. Информация о дате и времени проведения Zoom-сессий и иных сессий размещается на образовательной Платформе.

2.5. Предоставление доступа к Zoom-сессии и иным сессиям является надлежащим исполнением со стороны Исполнителя данной услуги. Отсутствие Заказчика на сессии не является основанием для уменьшения стоимости услуги.

2.6. Услуги по обратной связи, признаются Сторонами услугами, которые оказываются в порядке ст.429.4. Гражданского кодекса РФ. Такие услуги считаются оказанными в момент истечения срока, указанного в приложениях к Оферте и (или) консультационной поддержки в полном объеме и в том случае, если Заказчиком не заявлялось требования об исполнении данной услуги.

2.7. По окончании Курса предусмотрена выдача именного сертификата.

Порядок оплаты и стоимость Тарифа «Премиум»

3.1. Оплата услуги осуществляется на сайте Исполнителя безналичным расчетом через банк Исполнителя, либо по банковской рассрочке, либо через иные сервисы, указанные на сайте Исполнителя.

3.2. До начала обучения Заказчик имеет право заменить свой Тариф на более дорогой, доплатив разницу между уплаченной суммой и стоимостью более дорогого Тарифа, актуальной на день приобретения Тарифа.

3.3. Актуальная стоимость Тарифа указана на сайте Исполнителя.

3.4. Стоимость Тарифа, указанная на сайте Исполнителя, составляет 100%, где:

- 80 % – предоставление доступа к Предобучению и 3 Блокам (стоимость Предобучения – 20% от общей стоимости Тарифа; стоимость каждого Модуля – 20% от общей стоимости Тарифа);
- 8% – Групповые эфиры с приглашенными экспертами и Исполнителем;
- 12% – Практические занятия;
- Бонус – Групповые разборы от Исполнителя в ZOOM;
- Бонус – Доступ к материалам в течение 12 месяцев с даты старта обучения;
- Бонус – Общий Чат курса;
- Бонус – Чат мини-группы с поддержкой;
- Бонус – Поддержка и обратная связь по домашним заданиям.

3.5. Заказчик уведомлен, что Исполнитель не несет ответственности при отказе банком предоставить рассрочку Заказчику. При удовлетворительном ответе на заявку Заказчика о предоставлении рассрочки банк отправит сообщение о подписании кредитного договора.

3.6. Обязательство Заказчика по оплате считается исполненным в момент зачисления денежных средств на счет Исполнителя.

3.7. Услуги оказываются Заказчику либо третьему лицу, в пользу которого Заказчик заключил настоящий договор, внес стоимость услуги и заполнил заявку на Сайте, содержащей персональные данные Заказчика.

3.8. Исполнитель вправе устанавливать различные скидки от стоимости оказываемых услуг и специальные предложения на Тарифы, которые действуют ограниченное время. В таком случае Заказчик соглашается с условиями специальных предложений, выражая свой акцепт путем оплаты выбранного Тарифа по специальной цене (со скидкой). Информация о скидках, специальных предложениях и времени их действия размещается Исполнителем на сайте Исполнителя.

Порядок возвратов при предоставлении онлайн-услуги по Тарифу «Премиум»

Порядок возврата денежных средств по Тарифу «Премиум» при одностороннем отказе от договора Заказчиком устанавливается Исполнителем с учетом фактически понесенных расходов и оказанных услуг на момент расторжения договора в следующем порядке:

4.1 Возврат денежных средств осуществляется при условии полной оплаты Исполнителю фактически понесенных расходов и оказанных, т.е. возврату подлежат денежные средства равные стоимости услуг, доступ к которым не получен Заказчиком на дату отказа от исполнения Договора, за вычетом всех фактических расходов Исполнителя.

Сумма возврата рассчитывается по формуле:

$A = (B - K) - D$, где

A – сумма возврата,

B – стоимость услуг по договору в соответствии с Тарифом (с учетом/без учета скидки в зависимости от условий, которые были предоставлены Заказчику)

K – комиссии банковских, кредитных организаций и платежных систем, в том числе комиссии за осуществление возврата денежных средств, комиссии за оформление рассрочки, комиссии эквайринга и т.д.

D – стоимость услуг, полученных на момент направления заявления Заказчика об отказе от договора (п. 1.4 настоящего Приложения), где стоимость 1 единицы услуг (Блока/модуля/сессии/раздаточный материал и т.д.) рассчитывается исходя из общей стоимости Тарифа (п.3.3. настоящего Приложения), за вычетом банковской комиссии, поделенное на общее количество единиц услуг, входящих в Тариф в соответствии с п. 1.4. настоящего Приложения.

4.2 Исполнитель имеет право вернуть Заказчику полную стоимость услуги, на своё усмотрение в зависимости от обстоятельств.

4.3 После истечения сроков, указанных в п.2.2. настоящего Приложения, все услуги считаются оказанными в полном объеме с учетом п. 1.7, п. 1.8, п. 2.6 Оферты.

Приложение № 3 к публичной оферте на получение платных образовательных
онлайн-услуг по Тарифу «Вип»

Программа онлайн-услуги по Тарифу «Вип»

1.1. Исполнитель оказывает платные образовательные онлайн-услуги по Тарифу «Премиальная группа с Сократом». Структура Тарифа прикреплена на сайте Исполнителя: <https://adis-moikurs.ru/>.

1.2. Заказчик уведомлен, что обучающие Модули открываются постепенно в соответствии с графиком, установленным на Платформе.

1.3. Актуальная информация о программе, стоимости и содержании Тарифа представлена на сайте Исполнителя: <https://adis-moikurs.ru/>.

1.4. Программа обучения и содержание Тарифа:

Предобучение

Модуль 1. Вход в профессию

Урок 1. Зачем ведущему обучение — зачем развитие должно быть системным; три кита профессии: контент, продвижение, медийность.

Урок 2. История профессии ведущего — как менялась профессия и ожидания рынка; тренды и вектор развития.

Урок 3. Типы ведущих — статусный / комедийный / интеллигентный / модератор и логика выбора своего формата.

Урок 4. Реальность профессии — сезонность, стресс, сложные клиенты и ожидания от профессии.

Модуль 2. Самодиагностика ведущего

Урок 5. Колесо ведущего — оценка навыков (юмор, стиль, интеллект, медийность, речь, управление залом).

Урок 6. Страх несоответствия — психологические барьеры профессии и рост через опыт.

Урок 7. Уникальность и фишки — как формируется уникальность через личность и практику.

Урок 8. Рынок ведущих — сегменты рынка и требования; где студент сейчас и куда хочет прийти.

Блок 1. Контент и программа ведущего

Модуль 1. Ведущий как продукт

Урок 1. Ведущий как продукт — стиль и ценности; типы ведущих; формула позиционирования; анализ сильных сторон.

Урок 2. Два пути развития ведущего — развитие через личный бренд или через универсальную программу.

Урок 3. Универсальный старт — базовая программа для начала работы, проба форматов, поиск своего стиля через практику.

Доп. материал:

Сценочасы как рост — роль практики и анализ выступлений.

Модуль 2. Сценарий мероприятия

Урок 4. Конструктор сценария — структура мероприятия, блоки программы, распределение времени.

Урок 5. Темп и ритм — управление динамикой мероприятия и вниманием гостей.

Урок 6. Подготовка к мероприятию — анкета клиента, чек-лист подготовки, сбор информации.

Урок 7. Виды сценариев — свадьбы, корпоративы, частные праздники и различия форматов.

Модуль 3. Интерактивы

Урок 8. Типы интерактивов — разговорные, музыкальные, массовые, экранные форматы.

Урок 9. Работа с текстом — подводки, сторителлинг, редактирование текста.

Урок 10. Тосты и поздравления — управление поздравлениями гостей и темпом программы.

Урок 11. Универсальные элементы программы — базовые механики интерактивов и системность программы.

Доп. материал:

Работа без техники / форс-мажоры — как вести мероприятие при сбоях техники.

Модуль 4. Подача

Урок 12. Речь как аттракцион — темп речи, паузы, интонация, сторителлинг.

Урок 13. Насмотренность — анализ ведущих и шоу, развитие профессионального вкуса.

Модуль 5. Психология гостей

Урок 16. Психотипы гостей — типы поведения гостей и адаптация программы.

Урок 17. Велком — первый контакт с гостями и психологическая настройка аудитории.

Модуль 6. Оптимизация

Урок 19. База ведущего — система хранения сценариев, интерактивов и идей.

Урок 20. Использование ChatGPT — помощь нейросетей при подготовке программы.

Урок 21. Обновление программы — постепенное развитие программы и работа с обратной связью.

Урок 15. Саморедактор — анализ своих выступлений и план роста

Блок 2. Продвижение и клиенты

Модуль 1. Личный бренд ведущего

Урок 1. Позиционирование ведущего — фишка, ценности, кому подходит ведущий.

Урок 2. Контент ведущего для продвижения — что показывать в соцсетях.

Урок 3. Портфолио ведущего — структура и материалы портфолио.

Урок 4. Продающий ролик — концепция и сценарий промо-ролика.

Модуль 2. Источники клиентов

Урок 5. Онлайн-источники заказов — соцсети, агрегаторы, YouTube, Telegram.

Подкаст / доп. урок:

Таргет и реклама — основы рекламы и тест гипотез.

Урок 6. Оффлайн-источники заказов — знакомства, рекомендации, кастинги, организаторы.

Урок 7. Прямые клиенты — где встречать клиентов и как выстраивать коммуникацию.

Модуль 3. Клиенты другого уровня

Урок 9. Типы клиентов — разные ожидания клиентов и работа с ними.

Урок 10. Как перейти в премиум-сегмент — стратегия роста уровня мероприятий.

Урок 11. Работа с VIP-клиентами — культура общения и высокий уровень сервиса.

Модуль 4. Цена и доход

Урок 12. Как формируется цена — факторы стоимости услуг ведущего.

Урок 13. Психология цены / продаж — страхи, уверенность и работа с отказами.

Урок 14. Как повышать чек — стратегия роста дохода.

Итоговый урок блока

Урок. План продвижения ведущего — стратегия продвижения на сезон, бюджет и действия.

Блок 3. Медийность ведущего

Модуль 1. Зачем ведущему медийность

Урок 1. Что такое медийность ведущего — влияние узнаваемости на чек и клиентов.

Урок 2. Проекты ведущего и их роль — форматы проектов вне основной работы.

Урок 3. Где брать идеи проектов — насмотренность и анализ чужих проектов.

Модуль 2. Side-проект

Урок 4. Как придумать свой проект — анализ интересов и тест идей.

Урок 5. Логлайн и формат проекта — краткая формулировка идеи.

Урок 6. Мини-план запуска — ресурсы, первый выпуск и тест аудитории.

Модуль 3. Защита проекта

Презентация проекта — защита идеи, анализ сильных и слабых сторон, план запуска.

Дополнительные (бонусные) материалы

Поддержка и обратная связь по домашним заданиям

Групповые эфиры с приглашенными экспертами и Исполнителем

Доступ к закрытому каналу «Метод Адиса»

Работа в vip-группе с Исполнителем

Разборы с Исполнителем

Общий чат курса

Сертификат об окончании обучения

Доступ к Тарифу «Вип»

2.1. После внесения частичной или полной стоимости услуги безналичным расчетом через банк Исполнителя, либо по банковской рассрочке, либо через иные сервисы,

указанные на официальном сайте Исполнителя, Заказчику предоставляется доступ к платформе Getcourse, на которой размещены образовательные материалы.

2.2. Начало обучения публикуется на сайте Исполнителя. Общий срок обучения 7 недель.

2.3. Предоставление доступа к образовательной платформе Getcourse для обучения является надлежащим исполнением со стороны Исполнителя настоящего Договора в полном объеме. Неиспользование Заказчиком всех предоставленных материалов (видеоуроков/раздаточных материалов и иных материалов) не является основанием для уменьшения стоимости онлайн – курса по настоящему Договору.

2.4. Информация о дате и времени проведения Zoom-сессий размещается на образовательной Платформе.

2.5. Предоставление доступа к Zoom-сессии является надлежащим исполнением со стороны Исполнителя данной услуги. Отсутствие Заказчика на сессии не является основанием для уменьшения стоимости услуги.

2.6. Услуги по обратной связи, признаются Сторонами услугами, которые оказываются в порядке ст.429.4. Гражданского кодекса РФ. Такие услуги считаются оказанными в момент истечения срока, указанного в приложениях к Оферте и (или) консультационной поддержки в полном объеме и в том случае, если Заказчиком не заявлялись требования об исполнении данной услуги.

2.7. По окончании Курса предусмотрена выдача именного сертификата

Порядок оплаты и стоимость Тарифа «Вип»

3.1. Оплата услуги осуществляется на сайте Исполнителя безналичным расчетом через банк Исполнителя, либо по банковской рассрочке, либо через иные сервисы, указанные на сайте Исполнителя.

3.2. Изменение Тарифа не предусмотрено.

3.3. Актуальная стоимость Тарифа указана на сайте Исполнителя.

3.4. Стоимость Тарифа, указанная на сайте Исполнителя, составляет 100%, где:

- 80 % – предоставление доступа к Предобучению и 3 Блокам (стоимость Предобучения – 20% от общей стоимости Тарифа; стоимость каждого Модуля – 20% от общей стоимости Тарифа);
- 8% – Групповые эфиры с приглашенными экспертами и Исполнителем;
- 12% – Практические занятия;
- Бонус – Групповые разборы от Исполнителя в ZOOM;
- Бонус – Доступ к материалам в течение 12 месяцев с даты старта обучения;
- Бонус – Общий чат курса;
- Бонус – Чат мини-группы с поддержкой;
- Бонус – Групповой чат с Исполнителем;

3.5. Заказчик уведомлен, что Исполнитель не несет ответственности при отказе банком предоставить рассрочку Заказчику. При удовлетворительном ответе на заявку Заказчика о предоставлении рассрочки банк отправит сообщение о подписании кредитного договора.

3.6. Обязательство Заказчика по оплате считается исполненным в момент зачисления денежных средств на счет Исполнителя.

3.7. Услуги оказываются Заказчику либо третьему лицу, в пользу которого Заказчик заключил настоящий договор, внес стоимость услуги и заполнил заявку на Сайте, содержащей персональные данные Заказчика.

3.8. Исполнитель вправе устанавливать различные скидки от стоимости оказываемых услуг и специальные предложения на Тарифы, которые действуют ограниченное время. В таком случае Заказчик соглашается с условиями специальных предложений, выражая свой акцепт путем оплаты выбранного Тарифа по специальной цене (со скидкой). Информация о скидках, специальных предложениях и времени их действия размещается Исполнителем на сайте Исполнителя.

Порядок возвратов при предоставлении онлайн-услуги по Тарифу «Вип»

Порядок возврата денежных средств по Тарифу «Вип» при одностороннем отказе от договора Заказчиком устанавливается Исполнителем с учетом фактически понесенных расходов и оказанных услуг на момент расторжения договора в следующем порядке:

4.1. Возврат денежных средств осуществляется при условии полной оплаты Исполнителю фактически понесенных расходов и оказанных, т.е. возврату подлежат денежные средства равные стоимости услуг, доступ к которым не получен Заказчиком на дату отказа от исполнения Договора, за вычетом всех фактических расходов Исполнителя.

Сумма возврата рассчитывается по формуле:

$A = (B - K) - D$, где

A – сумма возврата,

B – стоимость услуг по договору в соответствии с Тарифом (с учетом/без учета скидки в зависимости от условий, которые были предоставлены Заказчику)

K – комиссии банковских, кредитных организаций и платежных систем, в том числе комиссии за осуществление возврата денежных средств, комиссии за оформление рассрочки, комиссии эквайринга и т.д.

D – стоимость услуг, полученных на момент направления заявления Заказчика об отказе от договора (п. 1.4 настоящего Приложения), где стоимость 1 единицы услуг (Блока/модуля/сессии/раздаточный материал и т.д.) рассчитывается исходя из общей стоимости Тарифа (п. 3.3. настоящего Приложения), за вычетом банковской комиссии, поделенное на общее количество единиц услуг, входящих в Тариф в соответствии с п. 1.4. настоящего Приложения.

4.2. Исполнитель имеет право вернуть Заказчику полную стоимость услуги, на своё усмотрение в зависимости от обстоятельств.

4.3. После истечения сроков, указанных в п.2.2. настоящего Приложения, все услуги считаются оказанными в полном объеме с учетом п. 1.7, п. 1.8, п. 2.6 Оферты.