

Договор №
на оказание консультационно-информационных услуг

«00» месяца 2023 г

г. Москва

Общество с ограниченной ответственностью «ООО», именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице Генерального директора Иванова Игоря Владимировича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и ИП Бубнов Иван Борисович (ОГРНИП 306770000019243), именуемый в дальнейшем «Исполнитель», вместе именуемые «сторонами», заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

- 1.1. Исполнитель обязуется на условиях настоящего договора оказать Заказчику консультационные услуги, связанные с предоставлением информации и консультаций, и проведением 3- дневной тренинговой программы «**ПРОВИЖН**» для сотрудников Заказчика в количестве 00 человек.
- 1.2. Услуги, указанные в п. 1.1. настоящего Договора оказываются в помещении, предоставленном Заказчиком.
- 1.3. Продолжительность информационно-консультационных услуг, предоставляемых Исполнителем, составляет в сумме не менее 16 часов, не включая обеденные перерывы и время на подготовку тренинга.
- 1.4. Заказчик обязуется принять оказанную услугу и оплатить ее на условиях, согласно настоящему договору.

2. Обязанности сторон.

- 2.1. Исполнитель обязан произвести работу и предоставить информацию в соответствии с условиями настоящего договора.
- 2.2. Исполнитель обязан обеспечить сотрудников Заказчика методическим материалом.
- 2.3. Исполнитель обязан не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты окончания оказания услуг, предоставить Заказчику Акт приема-сдачи работ по настоящему договору.
- 2.4. Заказчик обязуется своевременно и в полном объеме оплатить услуги Исполнителя в порядке, изложенном в пп.3.1.-3.3. настоящего договора.
- 2.5. Заказчик обязан обеспечить наличие участников консультативно-информационного семинара.

3. Стоимость услуг и порядок их оплаты.

- 3.1. Стоимость консультационных услуг по настоящему договору составляет 1 125 000 (один миллион сто двадцать пять тысяч) рублей 00 копеек. НДС не облагается (в связи с применением Исполнителем упрощенной системы налогообложения в соответствии с гл. 26.2 НК РФ).
- 3.2. Сумма, указанная в п.3.1., перечисляется на счет Исполнителя единовременно, не позднее 3 рабочих дней с момента подписания настоящего Договора, и не позднее, чем за 10 рабочих дней до даты оказания услуг, описанных в пп.1.1.-1.3. настоящего договора.
- 3.2. Сумма, указанная в п.3.1., перечисляется на счет Исполнителя двумя частями. Предоплата в размере не менее 50% для бронирования дней проведения работы должна быть перечислена на счет Исполнителя не позднее, чем через 3 рабочих дня с момента подписания настоящего договора, и не позднее, чем за 7 рабочих дней до даты планируемой работы по настоящему договору.
- 3.3. 50%-ная доплата в качестве завершения взаиморасчетов перечисляется Заказчиком на счет Исполнителя не позднее, чем в течение 3 рабочих дней с момента подписания Акта приема-сдачи работ.
- 3.4. Работы и услуги по настоящему договору считаются выполненными в случае подписания Акта приема-сдачи работ или по прошествию 3 рабочих дней после даты

предоставления Акта приема-сдачи работ, если Заказчиком не были выставлены письменные претензии на электронный адрес Исполнителя.

4. Ответственность сторон.

4.1. За невыполнение и/или ненадлежащее исполнение условий настоящего договора стороны несут ответственность согласно действующему законодательству РФ.

4.2. Отсутствие предоплаты по настоящему договору позднее, чем за 7 рабочих дней до даты планируемой по настоящему договору работы, может расцениваться Исполнителем, как отказ Заказчика от данного Договора и позволяет Исполнителю снять запланированные даты с брони.

4.3. За нарушение срока очередной оплаты по стоимости работ, указанных в разделе 3 настоящего договора, Заказчик по требованию Исполнителя выплачивает пеню из расчета 0,1 % от суммы задолженности за каждый день просрочки, но не более 10 % от общей суммы Договора.

4.4. В случае невыполнения Исполнителем обязательств, указанных в пп. 2.1.-2.6. настоящего договора, Заказчик вправе расторгнуть настоящий договор и взыскать с Исполнителя сумму, перечисленную Заказчиком по настоящему Договору.

5. Прочие условия.

5.1. Стороны считают конфиденциальной всю деловую информацию, передаваемую ими друг другу, как то: информацию о клиентах и партнерах, бизнес-планах, ценах и т.п.

5.2. Все изменения и дополнения к настоящему договору оформляются единым письменным документом в двух экземплярах, подписываемых полномочными представителями сторон.

5.3. Споры и разногласия, возникшие из настоящего Договора или связанные с его исполнением, Стороны будут решать путем переговоров. В случае не урегулирования разногласий в течение 10 дней с даты их возникновения, спор подлежит передаче на рассмотрение в Арбитражный суд города Москвы.

6. Срок действия договора.

6.1. Настоящий договор вступает в силу со дня его подписания обеими сторонами и действует до исполнения сторонами всех обязательств.

«Исполнитель»

ИП Бубнов Иван Борисович

Частное Консультационное Бюро

Москва, ул. Шумилова д15/4, кв. 51

ИНН 772147140702 ОАО «Альфа-Банк»,

г.Москва

кор/счет: 3010 1810 2000 0000 0593

ОКПО: 0116018445

БИК:]

расч/счет: 4080 2810 6012 0000 0023

Электронный адрес: bubnov@bubnov.ru

«Заказчик»

ООО «ООО»

Юридический адрес:

ИНН », г.Город

кор/счет:

ОКПО:

БИК:

расч/счет:

Электронный адрес:

_____ Бубнов И.Б.

_____ Иванов И.В.

Уникальная авторская тренинговая программа «PROВИЖН» с элементами стратегического совещания.

Продолжительность 3 дня (с 10.00 до 19.00)

Численность группы 27 человек

Даты: 6-7 ноября 2023 года

Автор и ведущий: Бубнов Иван Борисович

Цель обучения: Определение единой смысловой системы координат и общего эффективного контекста взаимодействия для ключевых руководителей бизнеса

Участники: Команда высшего руководства бизнеса (Совет Директоров, Правление банка), команда руководителей бизнес-юнитов

По окончании программы участники смогут:

- Взаимодействовать в едином понятийном поле, синхронизироваться по контексту по ценностям и принципам;
- Сформировать новое революционное представление о персональной ответственности за общий результат;
- Честно взглянуть на себя и свою роль в успехах и неудачах компании;
- Экологично, но принципиально проработать болевые места внутренней коммуникации;
- Прояснить (прочистить) контекст – выявить и экологично разрешить накопившиеся проблемы взаимодействия;
- Начать по-новому выстраивать отношения внутри команды;
- Создать твердые внутренние договоренности и партнерский контекст – «тяговую силу», базирующуюся на единой системе координат и честности в оценке результатов, гибкой силе и «твердых» договоренностях, единых целях, персональных и групповых обязательствах, и парадигме Возможностей (а не ограничений);
- Создать пространство и позволение для смелых идей и решений;
- Эффективно, в партнерстве, используя «разность потенциалов» мнений и точек зрения всех участников, решать задачи и вырабатывать сильные совместные решения;
- Ценить и использовать индивидуальные различия членов команды;
- Лучше осознать специфику своей роли в команде;
- Выработать и ментально выбрать план конкретных действий по внедрению эффективных методов совместной работы.

Результаты для компании и бизнеса в целом:

- Новая, разделяемая всеми атмосфера персональной ответственности за общий результат;
- Партнерская атмосфера внутри команды ключевых сотрудников бизнеса;
- Прерывание не конструктивных тенденций внутри компании;
- Заложена основа для повышения эффективности всей организации, т.к. изменения начинаются сверху;
- Корпоративная осознанность: новые, конкретные и разделяемые управленческой командой принципы взаимодействия;

- Единое понимание важнейших, но «заезженных» категории – уход от пробуксовки за счет разных интерпретаций происходящего;
- Новое самоидентификация ТОП-менеджмента, добавляющая ценностей и смыслов компании;
- Общее понимание факторов, влияющих на успех бизнеса – уровня «тяговой силы» организации;
- Повышение инициативности и энергетике ключевых лиц бизнеса;
- Повышена «тяговая сила» бизнеса: инициативность и энергетика, и, как следствие, вероятность достижения поставленных целей;
- Осознание того, что еще нужно создать или поменять, чтобы достичь амбициозных целей компании
- При необходимости - четкий утвержденный и принятый каждым участником план действий (план развития или изменений) на перспективу;

Технологии обучения:

Сильная результативная команда и, как следствие, достижение любого амбициозного Видения, базируется на следующих принципах:

- степень доверия внутри группы определяет ее жизнеспособность и «сопротивляемость» во внешней среде;
- пора привыкнуть замерять уровень эффективности и контекста команды так же, как мы привыкли замерять коммерческие индикаторы и показатели эффективности;
- хватит осваивать все новые и новые эфемерные технологии - пора просто честно разобраться с тем, что на самом деле важно для каждого в команде ТОП- менеджеров;
- для этого необходимо понять, что все то, как оно существует - вся атмосфера, настрой, неразбериха, все конфликты и неформальные законы - все это поддерживается каждым членом группы, и более того, каждому из них, это выгодно – всегда присутствует вторичная выгода и она поддерживает гомеостаз всей системы.

Взрывной практический тренинг, повышающий персональную осознанность и разгоняющий маховик "тяговой силы" команды, совмещен с фасилитацией, основанной на методе работы с проблемным полем, на концепции ToP и модерационных техниках. В тренинге используются упражнения и групповые дискуссии, разбор практических кейсов, диагностические процессы, тестирование (по авторской методике или по методологии П.Ленсиони), тестирование индивидуальной степени участия и вклада каждого члена команды в общий контекст (авторская методика).

Важной составляющей методологии является сквозной процесс предоставления участниками обратной связи друг другу в нескольких форматах и с повышением градуса прозрачности: анонимно, условно анонимно, 360⁰, лично «лицом к лицу». Наличие обратной связи является важнейшим критерием и показателем здоровья эффективной группы.

От Исполнителя:

От Заказчика:

ИП Бубнов Иван Борисович

ООО «ООО»

_____/ Бубнов И.Б./

_____/Иванов И.В./

**Райдер зала и оборудования
для тренинга «ПРОВИЖН»**

Обязательный набор оборудования

Флип-чарт (доска на треноге)
Один альбом бумаги для флип-чарта
Бэджи для участников с прищепкой «крокодильчиком» (пустые – без имен)
Аудио-система или аудио-колонки с aux-выходом
Пачка белой бумаги
Авторучки по количеству участников
Вода питьевая
Стаканы для воды

По договоренности:

Медиа-проектор для презентации и демонстрации видео

Общие характеристики места проведение тренинга/семинара:

- Зал/класс/большая комната с естественным освещением;
- Площадь из расчета около 3-4 м² на каждого участника;
- Минимум окон (или возможность закрыть их от прямого дневного света);
- Стулья по числу участников плюс один для тренера и два запасных: в хорошем состоянии, все одной модели и цвета;
- Расстановка стульев по кругу (овал, не полукруг!) в форме «подкова», т.е. с разрывом 3-4 метра под место для стула тренера и флипчарт;
- Место для тренера (стул такой же, как и у участников, доска-флипчарт) должно располагаться с противоположенной стороны от входа в помещение, и не у окон (!);
- Маленькая подставка под проектор находится внутри круга стульев (если проектор не закреплен на потолке), экран условно за спиной у тренера, т.е. за флипчартом и стулом тренера;
- Нужен отдельный стол для материалов и ноутбука тренера за кругом, в углу комнаты, в районе места для тренера, возможно, под экраном;
- В непосредственной близости от места для тренера три розетки или удлинитель-тройник, длины которого хватит на расстояние от стационарной розетки до места для тренера и проектора;
- Кроме столов для вещей и воды нужны три небольших стола, которые можно передвигать;
- Три легких, но не гнущихся подноса, куска кортона или легких столика (любой ровной прямоугольной поверхности) с размером сторон не менее, чем 40x50 см.

!!!

На первый день мероприятия на время с 13.00 до 14.00 или с 15.00 до 16.00 нужны еще два обособленных помещения любого размера (комната, переговорная), которые никак не контактируют друг с другом и залом тренинга: желательно, чтобы все три помещения оказались недалеко друг от друга, на одном этаже. Важно, чтобы происходящее в любой из комнат не было не слышно и видно в других комнатах.

Желательно:

- Отдельное помещение/место для кофе-брейков рядом с залом тренинга (если их невозможно организовать в коридоре перед залом тренинга);
- Место проведения обеда рядом с залом тренинга;
- Обед в районе 14.00 с возможностью опоздания максимум на 30 минут;
- Туалеты (мужской/женский) рядом с местом проведения тренинга;
- Для кофе-брейков желательно быстрое изготовление сразу нескольких чашек кофе/чая для желающих (не одна кофе-машина – это создает коллапс!), сухофрукты и печения, фрукты, шоколад. Минимально бутербродов и пирожных!!! Не приветствуются сложные закуски и жирные снеки;
- Уровень шума в соседних помещениях и коридорах минимален. Лучше уточнить у хозяев помещения о других мероприятиях, которые проходят рядом с залом, и обсудить с ведущим тренинга такое соседство.

Базовое расписание дня тренинга

- 9.40 – двери в помещение открыты
- 10.00 – начало тренинга
- 12.00-12.15 – перерыв на чай/кофе
- 12.15-14.00 –тренинг
- 14.00-15.00 – обеденный перерыв
- 15.00-17.00 –тренинг
- 17.00-17.15 – перерыв на чай/кофе
- 17.15-19.00 –тренинг
- 19.00 – окончание дня тренинга

Динамика процесса тренинга ПРОВИЖН такова, что целесообразно заложить возможность участникам задержаться в зале тренинга на час-полтора после заявленного времени окончания дня.

АКТ № 1

Приема-сдачи работ к Договору от «__» месяца 202__ г. по оказанию
Консультационно-информационных услуг.

г. Москва

«__» месяца 202__ г.

Мы, нижеподписавшиеся, Исполнитель – ИП Бубнов Иван Борисович, с одной стороны, и Заказчик – генеральный директор ООО «ООО», с другой стороны, составили настоящий акт о нижеследующем:

1. Услуги, предусмотренные п.1 Договора об оказании консультационно-информационных услуг от 00.00.2023 г. оказаны полностью в соответствии с условиями Договора.
2. Величина вознаграждения за выполненные работы составляет 900 000 (девятьсот тысяч) рублей 00 копеек за 2-дневную версию тренинга.
3. Заказчик и Исполнитель никаких претензий в связи с исполнением Договора друг к другу не имеют.
4. Настоящий акт составлен в 2-х экземплярах, по одному экземпляру для каждой из сторон.

От Исполнителя:

От Заказчика:

ИП Бубнов Иван Борисович

ООО «ООО»

_____/ Бубнов И.Б./

_____/Иванов И.В./