**РАЙДЕР**

**ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА**

1. Стоимость обучения семинаров фиксирована по всей школе. Обычно мы ставим нижнюю планку при предоплате.

Высшую – при оплате на месте.

1. Рекламу нужно вывесить за 1 месяц до семинара и обозначить дату крайней предоплаты – обычно за 10 дней до начала. На этот момент уже примерно ясно количество участников. Чтобы в случае недобора успеть переиграть расписание Ксении.

Дата может быть перенесена с целью добрать людей, но согласно расписанию.

1. Организатор берет на себя поиск помещения для проведения семинаров и проживания тренера.

**Требования к помещению**:

Площадь от 50 до 100 м2 (3 м2 на человека).

Покрытие – не кафель. Наличие ковриков для занятий или ковролин.

Зона для чая. До места проведения нужно доставить чай плюшки для участников, печатную продукцию.

**Требования к жилью:**

Возможность быстро добраться до места проведения (максимум 30 мин). Такси входит в общие расходы.

1. Транспортные расходы и расходы на аренду мы берем из суммы предоплат и как только она накопилась с зазором на гонорар.
2. Организатор принимает посылку методического материала привозит его на место семинара и отвечает за продажу.
3. Организатор на месте отвечает за финансы и производит расчет с тренером в день окончания семинаров (все должно быть уже посчитано).
4. Организатор имеет право обучаться безоплатно на тех курсах, которые он организовывает.
5. Минимальное количество участников на семинаре – 10 человек.
6. На семинаре организатор помогает во всех вопросах связанных с организацией.
7. После семинара производит рассылку методического материала.

**ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ И СТОИМОСТЬ**

1 модуль – 12 часов – 14.000

2 модуль - 16 часов – 27.000

АКЦИЯ «Хочу на все» 41.000

**Распределение дохода**

1. Высчитываем расходы (билеты, жилье, аренда, такси, плюшки)
2. 70 (тренеру), 30 (организатору)

Минимальный гонорар тренера – 60.000 за 1 модуль.

Если количество участников не окупает расходы и гонорар то они могут быть компенсированы за счет гонорара организатору в случае если его заинтересованности в приезде тренера выше чем финансовая заинтересованность.

1. С продукции реализованной на семинаре организатор получает 10%.