| | |
|---|---|
| | **Общество с ограниченной ответственностью «Международный институт дополнительного образования» (ООО «МИДО»)** |
| | ПРИКАЗ |

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
_____В.А.Долгушин
«01» октября 2020 г.
м.п.

# ПРИКАЗ
## об утверждении стоимости платных образовательных услуг и программе лояльности

С целью развития системы продаж и стимулирования спроса на образовательные услуги путем принятия комплекса экономических мер, направленных на стимулирования роста конверсии в продажу:

1. Утвердить с 1 октября 2020 года прейскурант цен и программу лояльности по дополнительным программам профессиональной переподготовки в соответствии с Приложением 1.

2. Утвердить с 1 октября 2020 года прейскурант цен и программу лояльности по программам профессионального обучения в соответствии с Приложением 2.

3. Утвердить с 1 октября 2020 года прейскурант цен и программу лояльности по курсам целевого назначения в соответствии с Приложением 3.

4. Утвердить с 1 октября 2020 года прейскурант цен и программу лояльности по программам повышения квалификации в соответствии с Приложением 4.

5. Утвердить с 1 октября 2020 года программы рассрочки платежей без переплаты в соответствии с Приложением 5.

6. Менеджерам отдела продаж и отдела сопровождения руководствоваться утвержденными прейскурантами цен, программами лояльности и рассрочки платежей.

7. Дополнительные мероприятия по стимулированию продаж (акции, скидки и прочие) и период их действия разрабатываются руководителем отдела продаж и утверждаются генеральным директором.

8. Начальнику отдела Digital-маркетинга в срок до 31 октября 2020 года актуализировать информацию на корпоративных сайтах, прочих сайтах сети интернет, в социальных сетях.

9. Контроль за исполнением приказа возложить на заместителя директора по экономике и финансам.

Приложение 1

**Прейскурант цен и программа лояльности по дополнительным программам профессиональной переподготовки**

| Цена общая, руб. | Персональная мотивирующая скидка, руб.[1] | Цена с учетом персональной скидки, руб. | Скидка при повторном обращении[2] | Цена при повторном обращении, руб. |
|---|---|---|---|---|
| 32 000 | до 5 000 | 27 000 | 25% | 24 000 |

1. Персональная мотивирующая скидка направлена на стимулирование принятия решения о приобретении образовательной программы и применяется на усмотрение менеджера отдела продаж ООО «МИДО» **при заключении договора в течении трех рабочих дней с даты первичного обращения клиента.** Данный размер скидки рассчитан на повышение конверсии в сделку для лиц, принимающих решение «здесь и сейчас», т.е. для оформления договорных отношений без откладывания в «долгий ящик» и ожидания наступления более лучшего времени или более благоприятных условий. Для усиления эффекта принятия решения «здесь и сейчас», дополнительное стимулирование продаж осуществляется путем предоставления беспроцентной рассрочки без первоначального взноса в соответствии с приложением 5.

2. При применении скидки 25% за повторное обращение персональная мотивирующая скидка не применяется.

Приложение 2

**Прейскурант цен и программа лояльности по программам профессионального обучения**

| Цена за один разряд программы, руб. | Персональная мотивирующая скидка, руб.[1] | Цена с учетом персональной скидки, руб. | Скидка на вторую программу/ разряд[2] | Цена за вторую программу/ разряд, руб. | Скидка на третью и последующие программы/разряд[2] | Цена за третью и последующие программы/разряд, руб. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 6 850 | 1 000 | 5 850 | 25% | 5 138 | 50% | 3 425 |

1. Персональная мотивирующая скидка направлена на стимулирование принятия решения о приобретении образовательной программы и применяется на усмотрение менеджера отдела продаж ООО «МИДО» **при заключении договора в течении трех рабочих дней с даты первичного обращения.** Данный размер скидки рассчитан на повышение конверсии в сделку для лиц, принимающих решение «здесь и сейчас», т.е. для оформления договорных отношений без откладывания в «долгий ящик» и ожидания наступления более лучшего времени или более благоприятных условий. Для усиления эффекта принятия решения «здесь и сейчас», дополнительное стимулирование продаж осуществляется путем предоставления беспроцентной рассрочки без первоначального взноса в соответствии с приложением 5.

2. Условия применения скидки на вторую и третью программу:

- применяется при комплексной продаже одному заказчику физическому и/или лицу (две и более программы в договоре);
- при продаже двух программ скидка 25% применяется только на вторую программу;
- при приобретении трех и более программ скидка 50% применяется на третью и каждую последующую программы (при этом скидка 25% на вторую программу не применяется);
- применяется к цене наименьшей по стоимости программы, в том числе курсам целевого назначения (см. приложение 3);
- при использовании данной скидки персональная мотивирующая скидка является дополнительным мотивирующим фактором в продажу, т.е. применяется скидка в размере 1000 руб. (по программам ПО) за заключение договора в течении трех рабочих дней с момента первичного обращения, а также (при необходимости) предоставляется беспроцентная рассрочка, без первоначального взноса в соответствии с приложением 5.

Приложение 3

**Прейскурант цен и программа лояльности по курсам целевого назначения**

| № | Программа | Цена, руб. | |
|---|---|---|---|
| 1 | Контроль скважины. Управление скважиной при газонефтеводопроявлениях | 5 850 | При численности слушателей по договору более 15 чел. – цена договорная |
| 2 | Прочие курсы целевого назначения | 2 850 | |

Приложение 4

**Прейскурант цен и программа лояльности по программам повышения квалификации (кроме программ по международным стандартам)**

| Цена общая, руб. | Персональная мотивирующая скидка, руб.[1] | Цена с учетом персональной скидки, руб. | Скидка при повторном обращении[2] | Цена при повторном обращении, руб. |
|---|---|---|---|---|
| 18 500 | до 5 000 | 13 500 | 25% | 13 875 |

1. Персональная мотивирующая скидка направлена на стимулирование принятия решения о приобретении образовательной программы и применяется на усмотрение менеджера отдела продаж ООО «МИДО» **при заключении договора в течении трех рабочих дней с даты первичного обращения клиента.** Данный размер скидки рассчитан на повышение конверсии в сделку для лиц, принимающих решение «здесь и сейчас», т.е. для оформления договорных отношений без откладывания в «долгий ящик» и ожидания наступления более лучшего времени или более благоприятных условий. Для усиления эффекта принятия решения «здесь и сейчас», дополнительное стимулирование продаж осуществляется путем предоставления беспроцентной рассрочки без первоначального взноса в соответствии с приложением 5.
2. При применении скидки 25% за повторное обращение персональная мотивирующая скидка не применяется.

**Прейскурант цен и программа лояльности по программам повышения квалификации (международные стандарты)**

| Наименование программы | Место проведения | Цена, руб. |
|---|---|---|
| Управление скважиной при бурении (IADC WellSharp Drilling Operations) | г. Тюмень, ДОТ | 58 000,00 |
| | другие города | 63 000,00 |
| Управление скважиной при ТКРС (IADC Well Servicing Workover) | г. Тюмень, ДОТ | 58 000,00 |
| | другие города | 63 000,00 |
| Управление скважиной при бурении с наземным ПВО (IWCF Drilling Well Control Surface BOP Stack) | г. Тюмень, ДОТ | 58 000,00 |
| | другие города | 63 000,00 |
| Управление скважиной при ТКРС (IWCF Well Intervention. Pressure Control) | г. Тюмень, ДОТ | 58 000,00 |
| | другие города | 63 000,00 |

Программа лояльности по программам повышения квалификации по программам международного стандарта не предусмотрена.

Приложение 5

**Собственная программа рассрочки платежей ООО «МИДО»**
**(без переплаты)**

| | Профессиональная переподготовка | Профессиональное обучение | Повышение квалификации | Курсы целевого назначения |
|---|---|---|---|---|
| *Первоначальный взнос* | 30%, 50% | 50% | 50% | 50% |
| *Окончательный расчет* [1] | 70%, 50% | 50% | 50% | 50% |

Окончательный расчет должен быть произведен до проведения итоговой аттестации. В случае отсутствия оплаты слушатель до итоговой аттестации не допускается.