



Venditore	Trainer
-----------	---------

## Contratto di Coaching Platinum Partnership

### Dati fatturazione azienda / Persona fisica cliente Platinum

Ragione sociale o nome e cognome \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_ n° \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Mail \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ CODICE SDI \_\_\_\_\_

Partita IVA \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_

### Dati carta di credito Cliente Platinum\*

\*La carta di credito deve essere sempre indicata a garanzia del contratto. Potrà essere utilizzata anche come pagamento del contratto se richiesto dal cliente.

    

Intestatario carta - nome e cognome in stampatello \_\_\_\_\_

Numero Carta di credito \_\_\_\_\_

Scadenza \_\_\_\_\_ CVV2 / CVC2 \_\_\_\_\_ Firma del titolare \_\_\_\_\_

### Dati fatturazione azienda / Persona fisica cliente Partner

Ragione sociale o nome e cognome \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_ n° \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Mail \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ CODICE SDI \_\_\_\_\_

Partita IVA \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_

### Dati carta di credito Cliente Partner\*

\*La carta di credito deve essere sempre indicata a garanzia del contratto. Potrà essere utilizzata anche come pagamento del contratto se richiesto dal cliente.

    

Intestatario carta - nome e cognome in stampatello \_\_\_\_\_

Numero Carta di credito \_\_\_\_\_

Scadenza \_\_\_\_\_ CVV2 / CVC2 \_\_\_\_\_ Firma del titolare \_\_\_\_\_

ALLEGATO A

### L'offerta prevede:

Introduzione al metodo dei **4 quadranti MMO**, Programmazione **Percorso di crescita personalizzato, Business Controller** (n.10 utenze), **40 sessioni** annuali di Coaching Call, **Sconto 10%** sulla Prospecting Challenge Online,

#### Bonus Cliente Platinum

- #1: Messaggio settimanale di un Coach
- #2: **Sconto 100%** su tutti i seminari in calendario con la sigla Platinum-100%
- #3: Messaggio quotidiano dai fondatori (dal martedì al venerdì)
- #4: Accesso al materiale multimediale Platinum
- #5: **N.5 utenze** Business Controller in più
- #6: Conference Call mensile con T. Benvenuti
- #7: N.02 Prospecting Challenge Online GRATIS ogni 12 mesi
- #8: Spedizione gratuita del **telefono MMO voip**
- #9: Conference call "Buongiorno Italia" (ogni lunedì alle 8:30)

#### Bonus Cliente PARTNERSHIP

- #1: Messaggio settimanale di un Coach
- #2: Tutti i seminari in calendario sono a pagamento
- #3: Messaggi quotidiani dai fondatori (dal martedì al venerdì)
- #4: Accesso al materiale multimediale Platinum
- #5: Conference Call mensile con T. Benvenuti
- #6: Conference call "Buongiorno Italia" (ogni lunedì alle 8:30)
- #7: Prospecting Challenge NON omaggio

### Platinum Partnership Coaching 849,00 € mensili x 12 mesi

Il vostro Coach vi insegnerà, vi monitorerà, vi supervisionerà, e vi renderà, capaci di raggiungere gli obiettivi che avete deciso. Il vostro percorso di crescita sarà, seguito passo dopo passo.

#### OMAGGIO:

N°2 (due) iscrizione annua al seminario *Prospecting Challenge* da usufruire entro 60 giorni dall'inizio effettivo del contratto (riservato al cliente Platinum e non trasferibile)

#### Scelta del metodo di pagamento:

Fatturazione alternata	<input type="checkbox"/> <b>Si</b>	<input type="checkbox"/> <b>No</b>
	Carta di credito	Bonifico
Cliente Platinum		
Cliente Partner		

Partecipanti 1 x 10.188,00 € cadauno	
Totale parziale	10.188,00 €
Iva 22%	2.241,36 €
Totale Fattura	12.429,36 €

Documento firmato digitalmente dalla Make Money Organization S.p.A.

## CONTRATTO DI COACHING CALL

Tra Make Money Organization S.p.A., in persona del suo legale rappresentante p.t. Tiziano Benvenuti, con sede in San Giuliano Terme (PI), via Lenin n.132/P San Martino a Ulmiano, P.IVA 01914820509; e

Dati Cliente Platinum (nome e cognome)

Dati Cliente Partnership (nome e cognome)

Indirizzo e-mail

Indirizzo e-mail

Cellulare

Cellulare

Nato/a il

Nato/a il

A

A

Via

Via

Residente in

Residente in

Codice Fiscale

Codice Fiscale

Oggetto del Contratto: Il presente contratto ha per oggetto il Servizio di Coaching Call come meglio specificato nell'allegato A, da intendersi parte integrante e si articola in un percorso personalizzato di alta formazione e potenziamento di tecniche specifiche volte all'attività di agente immobiliare, estrinsecantesi in 40 sessioni telefoniche e in "conference call" la cui frequenza e fissazione è oggetto di accordo con il singolo contraente, ed effettuate da una figura professionale all'uso altamente specializzata, detto "coach".

1. I contraenti si obbligano alle rispettive prestazioni siccome meglio descritte nell'allegato A ed alle condizioni contrattuali generali sotto riportate che dichiarano di aver pienamente compreso ed accettato in ogni sua parte. Il contratto ha una durata di 12 mesi a decorrere dal giorno della sottoscrizione del presente contratto. Il cliente, che sia titolare di partita iva o che sia consumatore persona-fisica operante in ambito professionale-lavorativo, è escluso dall'esercizio del diritto di recesso anticipato dal contratto stipulato. Decorsi 12 mesi il contratto sarà rinnovabile tacitamente, salvo esplicita disdetta da inviarsi a mezzo raccomandata a/r ovvero a mezzo pec entro e non oltre il giorno 10 del dodicesimo mese di validità del contratto. In caso contrario il contratto si rinnova tacitamente mese per mese, garantendo ai clienti Coaching Partner un totale di almeno 2 sessioni telefoniche al mese e la specifica fruizione dell'offerta formativa PLATINUM PARTNERSHIP dietro il corrispettivo pari ad euro 849 oltre IVA, salvo esplicita disdetta da comunicarsi entro e non oltre 20 giorni dall'inizio del mese successivo.

2. Il cliente Coaching ed il Cliente Coaching Partner, debbono rivestire obbligatoriamente la qualifica di soci della medesima società o titolari o appartenenti a qualsiasi titolo alla medesima ditta individuale. Le suddette qualità dovranno essere dichiarate in sede di stipula del contratto dai clienti Platinum e Partner, dichiarazione resa e sottoscritta sotto la propria responsabilità mediante la sottoscrizione del presente atto, in solido tra di loro, alla corresponsione dell'importo siccome meglio specificate nell'allegato A oltre Iva, oppure, dilazionato in rate mensili. I clienti Coaching Partner mediante la sottoscrizione del presente contratto si impegnano altresì ad effettuare le sessioni telefoniche e quindi a fornire i numeri delle proprie utenze telefoniche, eventuale contatto skype ed indirizzo email, ove desiderano essere contattati dalla Make Money Organization S.p.A. e dai suoi coach onde dare esecuzione al servizio di Coaching Call. Esclusivamente il Cliente Coaching Platinum avrà altresì diritto alla partecipazione gratuita a tutti i seminari di formazione previsti nel calendario della Make Money Organization spa, siccome meglio specificato nell'allegato A.

3. La Società organizzatrice in persona del legale rappresentante, Tiziano Benvenuti, o di altro incaricato di sua fiducia, si impegna ad eseguire un totale di almeno 40 sessioni telefoniche di trenta minuti mensili nell'arco della durata del contratto oltre che a fornire al cliente Platinum: L'introduzione al metodo dei 4 quadranti MMO, messaggio settimanale di un Coach, Sconto 100% su tutti i seminari con la sigla "Platinum - 100%", soltanto se il seminario verrà svolto in vigenza di contratto, qualora vi sia disdetta o cessi il contratto prima della celebrazione del seminario, il costo dei seminari verrà richiesto per intero, messaggio quotidiano dai fondatori (dal martedì al venerdì), Accesso al materiale multimediale Platinum, N.5 utenze Business Controller in più, Conference Call mensile con T. Benvenuti, N.02 Prospecting Challenge Online GRATIS ogni 12 mesi, Spedizione gratuita del telefono MMO voip, Conference call "Buongiorno Italia" (ogni lunedì alle 8:30). Per il cliente Partnership: L'introduzione al metodo dei 4 quadranti MMO, messaggio settimanale di un Coach, Tutti i seminari in calendario sono a pagamento, messaggio quotidiano dai fondatori (dal martedì al venerdì), Accesso al materiale multimediale Platinum, Conference Call mensile con T. Benvenuti, Conference call "Buongiorno Italia" (ogni lunedì alle 8:30), Prospecting Challenge NON omaggio. La frequenza delle sessioni telefoniche sarà determinata dalle particolari esigenze soggettive del cliente e di formazione del cliente Coaching, ogni singola sessione avrà una durata media complessiva di 30 minuti settimanali.

4. Condizioni di pagamento: il pagamento potrà essere effettuato in rate a cadenza mensile a partire dal primo di ogni mese esclusivamente con carta di credito. L'omesso od insufficiente pagamento entro i termini pattuiti tra le parti, legittimerà la Make Money Organization spa a ritenere decaduto il debitore dal termine ex. Art 1186 c.c. e per l'effetto rendere immediatamente esigibile l'integrale importo dedotto in contratto, salvo il risarcimento del danno.

5. Per ogni controversia derivante dall'interpretazione e/o esecuzione del presente contratto sarà competente soltanto ed esclusivamente il Foro di Pisa, con espressa e pattuita esclusione di ogni altro Foro alternativo.

6. Riservatezza: con la sottoscrizione del presente contratto le parti riconoscono che le comunicazioni e le informazioni oggetto del contratto di coaching rivestono contenuto estremamente confidenziale e riservato. Il cliente coaching e la Società Make Money Organization S.p.A. si impegnano pertanto a non divulgare, a nessun titolo e per alcuna ragione, alcun elemento o fatto o informazione emersi durante le conversazioni individuali o sessioni telefoniche, pena il risarcimento del danno. Il materiale che viene fornito a seguito della stipula del presente contratto viene concesso in comodato d'uso e allo spirare del contratto dovrà essere restituito. Il suddetto materiale non può essere divulgato, diffuso o utilizzato per fini diversi da quelli di cui al contratto sottoscritto. Ogni condotta violativa di quanto sopra o un illecito utilizzo, fruizione, cessione o disposizione del materiale fruito verrà perseguito nelle forme di legge. E' fatto assoluto divieto ed è condotta illecita, la riproduzione, distribuzione, modificazione, pubblicazione, concessione a terzi circa contenuti e informazioni sul servizio fornito o ottenuto tramite l'abbonamento mensile.

### 7. MODALITÀ E FINALITÀ DEL TRATTAMENTO DATI - PRIVACY, GDPR 2016/679

La informiamo che i dati verranno trattati con il supporto dei seguenti mezzi:

Mista - elettronica e cartacea

Con le seguenti finalità:

- a. Attività di newsletter, pubblicità e comunicazioni multimediale, marketing (analisi e indagini di mercato) e profilazione a fini promozionali svolte dal titolare del trattamento e da aziende connesse e collegate alla scrivente.
- b. Gestione della clientela (contratti, ordini, spedizioni e fatture)
- c. I dati raccolti potranno essere trattati da soggetti, interni ed esterni, operanti in accordo con il titolare del trattamento in forza di specifici accordi commerciali al fine di organizzare e coadiuvare le attività durante i corsi di formazione, allestire gli spazi interni ed esterni all'azienda per finalità amministrative e logistiche.
- d. Vendita ON-LINE tramite E-Commerce. I dati forniti dal contraente verranno a conoscenza delle società di cui ai circuiti di pagamento indicati che tratteranno i suddetti dati per i quali la M.M.O. S.p.A. non potrà essere considerata responsabile
- e. Vendita per corrispondenza o per telefono
- f. Utilizzo delle fotografie e/o delle riprese video per pubblicazioni e/o scopi promozionali acquisite durante i corsi
- g. In particolare, per le finalità specificate di seguito i dati dell'utente saranno trattati SOLO su specifica accettazione del consenso:
  - i. Eventi promozionali, offerte e sconti, attività di marketing, profilazione ai fini promozionali svolti dalla Make Money Organization S.p.A. e da aziende connesse e ad essa collegate.

Accetta  Non accetta

ii. Il nominativo e i contatti potranno essere comunicati ad altri agenti immobiliari operanti in altre aree territoriali per agevolare scambi commerciali e favorire il networking. I dati raccolti potranno essere altresì trattati da soggetti interni ed esterni operanti con la Make Money Organization S.p.A. in forza di specifici accordi commerciali.

Accetta  Non accetta

Dichiaro di aver preso visione dell'informativa al trattamento dei dati personali

Luogo e data (DEL CLIENTE)

Firma cliente Platinum per accettazione (con timbro se azienda / ente)

Firma per Make Money Organization S.p.A.

Firma cliente Partner per accettazione (con timbro se azienda / ente)

**Ai sensi e per gli effetti degli artt. 1341 e art.1342 cc si approvano espressamente le clausole n. 1,4,5,7 (durata del contratto, condizioni di pagamento, foro competente, riservatezza)**

Firma per Make Money Organization S.p.A.

Firma cliente Platinum per accettazione (con timbro se azienda / ente)

Firma cliente Partner per accettazione (con timbro se azienda / ente)