

Spelregels bij inschrijving

Bij inschrijving ontvangt u een factuur en een bevestiging met verdere informatie over de training. Bij verhindering mag een vervanger gebruik maken van uw inschrijving. De factuur moet uiterlijk 3 weken voor aanvang van de training worden voldaan. U ontvangt na ontvangst van de betaling de definitieve uitnodiging.

Bij annulering binnen 4 weken voor aanvang, bent u het volledige bedrag verschuldigd. Bij eerdere annulering wordt 50 % van de deelnamekosten in rekening gebracht. Door de inschrijving via deze website geeft u aan bekend te zijn met de algemene voorwaarden en de privacy policy van Sales Mindset BV en dat u deze geaccepteerd heeft.

Algemene voorwaarden

Artikel 1. Definities

In deze Algemene Voorwaarden wordt verstaan onder:

- Sales Mindset: Sales Mindset BV
- A V: De onderhavige Algemene Voorwaarden
- Overeenkomst: Iedere onder 2.1 bedoelde overeenkomst
- De opdrachtgever: ieder die met Sales Mindset een overeenkomst sluit als bedoeld onder 2.1
- Dagen: alle kalenderdagen
- Reclames: Alle grieven van de opdrachtgever ten aanzien van kwaliteit en/of kwantiteit van de geleverde goederen of diensten, inclusief tijdigheid.

Artikel 2. Toepasselijkheid

Deze A V zijn van toepassing op alle offertes van en overeenkomsten die worden aangegaan door Sales Mindset op het gebied van o.a. het ontwikkelen van salestools, het uitbrengen van adviezen en het uitvoeren van (advies) opdrachten, waaronder mede worden verstaan het geven van een training of een lezing, het uitbrengen van (organisatie) advies en het implementeren van (deel)adviezen in het bedrijf van opdrachtgever.

Indien de opdrachtgever algemene voorwaarden hanteert, dan prevaleren de A V van Sales Mindset. Iedere overeenkomst wordt door Sales Mindset aangegaan onder de ontbindende voorwaarde dat de A V van toepassing zijn.

Artikel 3. Totstandkoming inhoud en duur van overeenkomsten met Sales Mindset

Alle offertes en aanbiedingen zijn geheel vrijblijvend.

Overeenkomsten of aanpassingen daarvan komen tot stand zodra Sales Mindset de door opdrachtgever gegeven opdracht heeft aanvaard. Opdracht en acceptatie dienen schriftelijk plaats te vinden.

De extra kosten ten gevolge van wijzigingen in de overeenkomst op verzoek van de opdrachtgever, al dan niet schriftelijk, mogen aan opdrachtgever als meerwerk in rekening worden gebracht.

Artikel 4. Aanvaarding opdracht door Sales Mindset

Voorafgaande aan aanvaarding zal Sales Mindset intakegesprekken houden met deelnemers en/of een nulmeting verrichten, waarbij kennis-, vaardigheids- en motieveniveau van de bedoelde deelnemers zal worden gemeten.

Sales Mindset behoudt zich het recht voor opdrachten van opdrachtgever te weigeren dan wel de opdracht te annuleren, zonder daarbij tot enige vorm van schadevergoeding of dergelijke gehouden te zijn, indien bijvoorbeeld de voorgenomen opdracht volgens Sales Mindset niet zal bijdragen aan de winstgevendheid van de onderneming van opdrachtgever of dat de motivatie van deelnemers aan een

voorgenomen training of bijeenkomst naar het oordeel van Sales Mindset beneden het vereiste niveau is. Het staat Sales Mindset in een dergelijk geval vrij een andere opdracht of training in de plaats van de door opdrachtgever gewenste opdracht voor te stellen.

Sales Mindset heeft de intentie niet langer dan 2 jaar aaneengesloten gelijksoortige opdrachten van opdrachtgever te aanvaarden. Sales Mindset behoudt zich ten aanzien daarvan alle rechten voor.

Sales Mindset is te allen tijde gerechtigd (een deel van) de door hem aanvaarde opdracht door derden te laten uitvoeren.

Artikel 5. Verplichtingen Sales Mindset

Sales Mindset zal de door hem te verrichten (advies) opdrachten steeds naar beste inzicht en vermogen en volgens de eisen van goed vakmanschap uitvoeren. De door Sales Mindset aangegane verplichtingen hebben het karakter van een inspanningsverplichting en zijn geen resultaatverplichtingen, tenzij schriftelijk anders overeengekomen.

Sales Mindset zal geheimhouding betrachten ten aanzien van alle vertrouwelijke bedrijfsinformatie van opdrachtgever welke hem wordt toevertrouwd. Vertrouwelijk is die informatie welke niet van algemene bekendheid is en waarvan het vertrouwelijk karakter redelijkerwijs kan worden vermoed.

Artikel 6. Grondslag aanbiedingen

Sales Mindset baseert zich in zijn aanbiedingen steeds op de informatie die de opdrachtgever hem verstrekt. De opdrachtgever staat ervoor in dat hij Sales Mindset alle belangrijke informatie verstrekt welke voor de opzet en uitvoering van de (advies)opdracht van belang kan zijn.

Artikel 7. Facturering en Betaling

Het overeengekomen tarief en honorarium wordt door Sales Mindset als volgt aan de opdrachtgever gefactureerd en opdrachtgever zal dienovereenkomstig betalen aan Sales Mindset:

Op basis van een aan opdrachtgever kenbaar gemaakt dagdeeltarief. eventueel vermeerderd met een toeslagpercentage voor kantoorkosten en meerkosten, weekend- of feestdagtoeslag, of kosten in verband met het inschakelen van derden.

Het dagdeeltarief is altijd geoffreerd exclusief BTW en bijkomende kosten zoals reis-, verblijf- en kopieerkosten, huur- of locatiekosten, materiaalkosten zoals voor audio-, video en projectieapparatuur, licentiekosten ten aanzien van gebruikt materiaal en dergelijke zodat deze separaat dan wel in de laatste deelfactuur aan opdrachtgever in rekening zal worden gebracht. Een en ander tenzij schriftelijk anders overeengekomen.

Kosten van een training zijn altijd gebaseerd op een groepsgrootte van 9 deelnemers, tenzij schriftelijk anders overeengekomen.

Betaling van de opdracht dient te geschieden in delen, te weten 50% binnen 14 dagen na aanvaarding van de opdracht door Sales Mindset en 50% binnen 14 dagen na ontvangst van de desbetreffende deelfacturen. Bij lezingen dient de betaling te geschieden voor de uitvoering van de lezing. Sales Mindset verleent geen korting voor contante betaling. Facturen dienen te worden voldaan binnen 14 dagen na dagtekening. De opdrachtgever zal zich nimmer kunnen beroepen op korting of verrekening uit welke hoofde dan ook.

Bij het niet, niet tijdig of niet volledig nakomen van de betalingsverplichtingen door opdrachtgever binnen de door Sales Mindset daarvoor gestelde termijn(en), verkeert opdrachtgever van rechtswege in verzuim en is het volledige nog openstaande bedrag ten gunste van Sales Mindset terstond opeisbaar, terwijl de opdrachtgever daarenboven gehouden is een rentevergoeding van 1,5% van de overeengekomen prijs per maand, een gedeelte daarvan daaronder begrepen, gedurende welke de opdrachtgever in gebreke blijft volledig aan zijn betalingsverplichtingen jegens Sales Mindset te voldoen, een en ander onverminderd het recht van Sales Mindset zijn verplichtingen uit de overeenkomst op te schorten.

Het bepaalde in het derde lid is eveneens van toepassing op de volgende situaties met dien verstande dat de vordering van Sales Mindset terstond geheel opeisbaar is en het verzuim van de opdrachtgever meteen intreedt indien:
de opdrachtgever een verzoek tot surseance van betaling

indient, in staat van faillissement wordt verklaard of tot boedelafstand overgaat;
beslag op het geheel of een gedeelte van het eigendom van de opdrachtgever wordt gelegd;

de opdrachtgever haar bedrijf, of althans een wezenlijk deel daarvan, staakt, vervreemdt of op andere wijze voortzet.

Alle buitengerechtelijke kosten die in redelijkheid door Sales Mindset worden gemaakt teneinde betaling van opdrachtgever te verkrijgen, zijn voor rekening van de opdrachtgever.

Artikel 8. Annuleren of verschuiven opdracht

Opdrachtgever kan de aan Sales Mindset verstrekte opdracht annuleren indien en voor zover hij aan Sales Mindset daarvoor de volgende vergoeding voldoet:

Voor trainingen met een open inschrijving geldt dat bij annulering binnen 4 weken voor aanvang u het volledige bedrag verschuldigd bent. Bij eerdere annulering wordt 50 % van de deelnamekosten in rekening gebracht. U mag een vervanger aanwijzen om de gereserveerde plek op te vullen.

In geval van annulering meer dan 8 weken voor aanvang van de opdracht zal opdrachtgever 50% van de overeengekomen prijs vermeerderd met door Sales Mindset gemaakte kosten dienen te voldoen;

In geval van annulering tussen 2 en 8 weken voor aanvang van de opdracht door Sales Mindset dient opdrachtgever 75% van de overeengekomen prijs vermeerderd met door Sales Mindset gemaakte kosten dienen te voldoen;

In geval van annulering binnen 2 weken voor aanvang van de opdracht door Sales Mindset zal opdrachtgever 100% van de overeengekomen prijs en gemaakte kosten dienen te voldoen. Hetgeen in lid 1 van dit artikel is geregeld geldt eveneens in geval van verschuiven van een opdracht door opdrachtgever naar een andere datum.

Artikel 9 Tussentijdse beëindiging

Tussentijdse beëindiging van de opdracht door Sales Mindset kan uitsluitend plaatsvinden indien Sales Mindset met feiten of omstandigheden geconfronteerd wordt die zich aan zijn invloed onttrekken en/of hem niet bekend waren ten tijde van het aanvaarden van de opdracht en welke het hem onmogelijk maken de opdracht volgens overeenkomst te voltooien. Indien mogelijk zal Sales Mindset de opdracht door een derde laten uitvoeren. Indien dit niet lukt, zal opdrachtgever slechts de tot dan toe gemaakte kosten door Sales Mindset dienen te vergoeden.

Indien opdrachtgever een of meerdere van zijn verplichtingen niet of niet geheel nakomt, wordt dit geacht een zodanige tekortkoming zijdens opdrachtgever op te leveren dat Sales Mindset gerechtigd zal zijn de uitvoering van de opdracht te staken. Betalingsverplichtingen van opdrachtgever blijven in dat geval onverminderd van kracht. Voorts behoudt Sales Mindset het recht op vergoeding van de door hem geleden schade.

Artikel 10. Intellectuele eigendom

Opdrachtgever verkrijgt van Sales Mindset het gebruiksrecht op alle producties die Sales Mindset ten behoeve van opdrachtgever vervaardigt dan wel inzet, met dien verstande dat:

het gebruiksrecht uitsluitend voor de deelnemers namens opdrachtgever bestemd is;

de opdrachtgever dient te voldoen aan de financiële verplichtingen die verband houden met de ter beschikkingstelling van de producties, eventuele licenties en dergelijke.

Niets van de door Sales Mindset vervaardigde en/of ter beschikking gestelde producties mag door of vanwege opdrachtgever worden vermenigvuldigd anders dan ten behoeve van de deelnemers aan de uit te voeren opdracht door Sales Mindset.

Artikel 11. Aantal opgegeven deelnemers voor een training / bijeenkomst

Opdrachtgever staat ervoor in dat het door haar opgegeven aantal deelnemers voor een training aanwezig zal zijn. In elk geval dient opdrachtgever voor het overeengekomen aantal deelnemers aan een training de kosten te voldoen evenals de in verband met de door Sales Mindset te betalen kosten in verband met reservering, licenties op gebruikt materiaal, locatiekosten, en dergelijke.

Sales Mindset behoudt zich het recht voor deelnemers te weigeren dan wel te verwijderen uit een training of bijeenkomst indien men zich niet houdt aan tijd- of andere relevante

afspraken, de orde tijdens de training of bijeenkomst verstoort door gedrag, of dergelijke.

Artikel 12. Aansprakelijkheid

Sales Mindset is uitsluitend aansprakelijk voor eventuele tekortkomingen in de uitvoering van de overeenkomst welke hem zijn toe te rekenen, zoals grove schuld of nalatigheid dan wel het niet in acht nemen van de zorgvuldigheid of het vakmanschap dat in de uitvoering van de opdracht door Sales Mindset verwacht mag worden.

In het geval van aansprakelijkheid van Sales Mindset wordt deze nadrukkelijk beperkt tot maximaal het bedrag van de door hem aan de opdrachtgever in rekening te brengen prijs voor de reeds verrichte werkzaamheden met betrekking tot de uitvoering van de desbetreffende overeenkomst.

Sales Mindset is niet aansprakelijk voor enige gevolgschade uit welken hoofde dan ook.

Artikel 13. Overmacht

In geval van overmacht, zijnde een tekortkoming in de nakoming van de overeenkomst die Sales Mindset niet kan worden toegerekend is Sales Mindset gerechtigd om de nakoming van de overeenkomst op te schorten met een redelijke termijn.

In dat geval is Sales Mindset gerechtigd van de opdrachtgever betaling te vorderen van hetgeen door hem voordat de situatie van overmacht is ingetreden, ter uitvoering van de gesloten overeenkomst reeds is verricht.

Artikel 14. Toepasselijk recht

Op alle overeenkomsten met Sales Mindset of daaruit voortvloeiende overeenkomsten is uitsluitend het Nederlands recht van toepassing, tenzij schriftelijk anders overeengekomen.

Artikel 15. Bevoegde rechter

De bevoegde rechter in het arrondissement waarin de onderneming van Sales Mindset is gevestigd, zal bij uitsluiting bevoegd zijn kennis te nemen van eventuele geschillen die uit de tussen Sales Mindset en opdrachtgever gesloten overeenkomst mochten voortvloeien.