

REGULAMIN
udziału w Programie Szkoleniowym prowadzonym przez
YOUNIVERSITY
pod nazwą Skuteczny Manager Sprzedaży

Niniejszy Regulamin określa zasady udziału w programie szkoleniowym pod nazwą „**Skuteczny Manager Sprzedaży**”, realizowanym za pośrednictwem platformy Platformy edukacyjnej Youniversity, dostępnej pod adresem: <https://youniversity.be/>

Rozwojowy Program szkoleniowy realizowany jest przez YOUNIVERSITY sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (kod pocztowy: 02-146), przy ul. Komitetu Obrony Robotników 48, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000976729, której akta rejestrowe znajdują się w Sądzie Rejonowym dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, posiadającą numer identyfikacji podatkowej NIP: 5223227909, REGON: 522278688.

Regulamin jest dokumentem, o którym mowa w art. 8 ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2020 r. poz. 344 z późn. zm.).

§ 1 Definicje

Na potrzeby niniejszego Regulaminu wskazane poniżej pojęcia przyjmują następujące znaczenie:

- 1) **Administrator lub Organizator** - YOUNIVERSITY sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (kod pocztowy: 02-146), przy ul. Komitetu Obrony Robotników 48, KRS: 0000976729, NIP: 5223227909, REGON: 522278688.
- 2) **Użytkownik** – osoba fizyczna lub osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, która wykupiła dostęp do Serwisu.
- 3) **Uczestnik** – osoba wskazana przez Użytkownika w Formularzu Zamówienia lub korespondencji mailowej.
- 4) **Skuteczny Manager Sprzedaży** – program szkoleniowy przygotowany przez Organizatora w formie programu online, pozwalający stworzyć skuteczny proces sprzedaży.
- 5) **Konto** - przydzielone danemu Użytkownikowi/Uczestnikowi, za pomocą którego Użytkownik/Uczestnik może dokonywać określonych działań w ramach

platformy edukacyjnej. Konto powiązane jest z adresem mailowym podawanym podczas rejestracji Użytkownika.

6) **Serwis** lub **Platforma edukacyjna** – internetowa platforma edukacyjna dostępna pod adresem <https://youniversity.be/>.

7) **MS Teams** – usługa internetowa [Microsoft Teams](#) oparta na chmurze, zawierająca zestaw narzędzi służąca do komunikacji audiowizualnej i przeprowadzenia Warsztatów online.

8) **Warsztaty online / sesje** – wystąpienie Trenera na żywo w formie online prowadzone za pośrednictwem MS Teams obejmujące każdorazowo zakres danego modułu tematycznego, lub nagranie video z tego wystąpienia. Nagranie video umieszczane jest na Platformie edukacyjnej w formie dostępnej dla każdego Uczestnika bez ograniczeń.

9) **Notion** – narzędzie spółki Notion Labs, Inc. zarejestrowanej pod adresem 2300 Harrison Street, San Francisco, CA 94110, United States, przy pomocy, którego Trener udostępnia Materiały Szkoleniowe w czasie rzeczywistym dla Uczestnika.

10) **Materiały Szkoleniowe** - prezentacje i inne udostępniane materiały dydaktyczne udostępnione przez trenera za pośrednictwem Platformy edukacyjnej i Notion dostępne dla każdego Uczestnika bez ograniczeń.

11) **Materiały Edukacyjne video** – dodatkowe materiały edukacyjne w formie krótkich filmów video obejmujących tematykę zakres danego modułu, do którego są przyporządkowane. Materiały te znajdują się na Platformie edukacyjnej w formie dostępnej dla każdego Uczestnika bez ograniczeń. Ich obejrzenie nie jest obowiązkowe.

12) **Umowa sprzedaży** - umowa zawarta przez Organizatora z Użytkownikiem Serwisu, w trybie określonym w niniejszym Regulaminie.

13) **Zamówienie** - oświadczenie woli Użytkownika składane za pomocą Formularza Zamówienia lub korespondencji mailowej oraz zmierzające bezpośrednio do zawarcia Umowy Sprzedaży z Organizatorem.

14) **Certyfikat Skuteczny Manager Sprzedaży** - dokument w wersji PDF zawierający dane Użytkownika po ukończeniu Skuteczny Manager Sprzedaży po spełnieniu warunków określonych w niniejszym Regulaminie, zawierający informację o organizatorze szkolenia. Warunkiem otrzymania jest opłacenie całej faktury za Program Skuteczny Manager Sprzedaży.

15) **Zadanie Praktyczne** – zadanie, które obligatoryjnie realizuje Uczestnik w

ramach każdego Modułu Skuteczny Manager Sprzedaży.

16) **Konsultacje** – konsultacje realizowane w formule otwartej / grupowej wg podanego harmonogramu odbywające się raz w miesiącu w trakcie trwania programu szkoleniowego, dostępne dla każdego Uczestnika.

17) **Workbook** – Workbook Skutecznego Managera Sprzedaży – zeszyt z praktycznymi wskazówkami i ćwiczeniami dla sprzedawców w formie PDF.

18) **Projekt końcowy** – praca zaliczeniowa, której składową są wcześniej wskazane przez Trenera Zadania Praktyczne.

19) **Trener** – osoba dedykowana przez Organizatora do prowadzenia Warsztatów (sesji) online podczas Programu Skuteczny Manager Sprzedaży.

20) **Konsument** - oznacza osobę fizyczną dokonującą z przedsiębiorcą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową.

21) **Polityka Prywatności** – polityka prywatności Organizatora, dostępna pod adresem: https://youniversity.be/kursy/wp-content/uploads/2024/09/Youniversity_Polityka-Prywatnosci-SMS-2024.pdf

§ 2 Postanowienia wstępne

1. Za pośrednictwem Serwisu, Organizator prowadzi program szkoleniowy pod nazwą: Skuteczny Manager Sprzedaży.
2. Do korzystania z Serwisu konieczne jest spełnienie następujących warunków przez Użytkownika/Uczestnika, w tym warunków technicznych przez komputer lub inne urządzenie Użytkownika/Uczestnika:
 - a) dostęp do Internetu, najlepiej z szybkością odbierania 10 Mbps lub większą dla plików video (pliki audio mają mniejsze wymagania prędkości odbierania) oraz prędkością wysyłania 3 Mbs lub większą dla uczestnictwa w Warsztatach online,
 - b) standardowy system operacyjny,
 - c) standardowa przeglądarka internetowa z włączoną obsługą cookies (w przypadku Internet Explorer wersja Edge lub nowsza),
 - d) standardowa przeglądarka plików, w tym np.: plików w formacie .pdf (np. Adobe Reader),
 - e) możliwość odtwarzania plików audio i wideo,
 - f) posiadanie aktywnego adresu e-mail.
3. Użytkownik nie może dokonać zakupu anonimowo ani pod pseudonimem.

4. Zakazane jest dostarczanie przez Użytkownika/Uczestnika treści o charakterze bezprawnym, w szczególności poprzez przesyłanie takich treści w ramach formularzy dostępnych na Stronie oraz wykorzystywanie przez Użytkownika lub Uczestnika usług lub materiałów Organizatora w sposób sprzeczny z prawem, dobrymi obyczajami lub naruszający dobra osobiste osób trzecich.

5. Uczestnik udostępniając swoje dane oświadcza, że dane te są prawdziwe oraz posiada prawo do posługiwania się danymi, które będzie dobrowolnie wykorzystywał w ramach prac i zadań przeprowadzanych podczas Programu Skuteczny Manager Sprzedaży.

6. Organizator stosuje pliki cookies stosownie do postanowień Polityki Prywatności.

7. Organizator oświadcza, iż publiczny charakter sieci Internet i korzystanie z usług świadczonych drogą elektroniczną wiązać może się z zagrożeniem pozyskania i modyfikowania danych użytkowników Serwisu przez osoby nieuprawnione, dlatego powinni oni stosować właściwe środki techniczne, które zminimalizują wskazane wyżej zagrożenia. W szczególności powinni stosować programy antywirusowe i chroniące tożsamość korzystających z sieci Internet.

8. Nie jest dopuszczalne wykorzystywanie zasobów i funkcji Serwisu w celu prowadzenia przez Użytkownika/ Uczestnika działalności, która naruszałaby interes Organizatora.

§ 3 Prawa własności intelektualnej

1. Wszelkie prawa do Serwisu, w tym majątkowe prawa autorskie, prawa własności intelektualnej do materiałów szkoleniowych, a także do nazwy, domeny internetowej, wzorców, formularzy, logotypów należą do Organizatora, a korzystanie z nich może następować wyłącznie w sposób określony i zgodny z Regulaminem oraz za zgodą Organizatora wyrażoną na piśmie.

2. Organizator poucza niniejszym Użytkownika/Uczestnika, że materiały dostępne w Serwisie, w szczególności elementy szkolenia w ramach Programu Skuteczny Manager Sprzedaży stanowią utwory w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych, do których prawa autorskie przysługują Organizatorowi.

3. Organizator poucza niniejszym Użytkownika/Uczestnika, że udostępnianie oraz dalsze rozpowszechnianie Programu Skuteczny Manager Sprzedaży lub poszczególnych elementów Programu Skuteczny Manager Sprzedaży (w szczególności: prezentacji, materiałów wideo, arkuszy, formatek) przez Użytkownika/Uczestnika bez zgody Organizatora stanowi naruszenie praw autorskich przysługujących Organizatorowi do Programu Skuteczny Manager

Sprzedży i może skutkować odpowiedzialnością cywilną oraz karną wobec naruszającego.

§ 4 Zgłaszanie kandydatów oraz zawarcie Umowy

1. Użytkownik wyraża chęć wzięcia udziału w Programie Skuteczny Manager Sprzedaży poprzez złożenie Zgłoszenia za pomocą Formularza Aplikacyjnego dostępnego na stronie <https://youiversity.be/kursy/skuteczny-manager-sprzedazy/>, kontakt telefoniczny lub mailowy z Organizatorem. Dokonując zgłoszenia Użytkownik oświadcza, że zapoznał się z Regulaminem oraz Polityką prywatności, a także znana jest mu formuła programu szkoleniowego.

2. Gdy Użytkownik zostanie zakwalifikowany do Programu Skuteczny Manager Sprzedaży, Organizator zwróci się do Użytkownika o podanie poniższych danych drogą mailową, tj.:

- a) imię i nazwisko Uczestnika Programu Skuteczny Manager Sprzedaży;
- b) nazwa firmy i dane ją identyfikujące (jeżeli faktura ma zostać wystawiona na firmę);
- c) adres: ulica, numer domu/mieszkania, kod pocztowy, miasto i kraj (jeżeli faktura ma być na osobę fizyczną);
- d) numer telefonu oraz adres email Użytkownika i Uczestnika, do którego będzie przyporządkowane konto w Serwisie.

3. Podając dane, o których mowa w ust.2 powyżej, Użytkownik potwierdza ich autentyczność i zgodność ze stanem faktycznym oraz że jest w pełni uprawniony do przekazania Organizatorowi danych Uczestników, których zgłasza do uczestnictwa w Programie Skuteczny Manager Sprzedaży.

4. Następnie Organizator wystawia fakturę VAT. Faktura dostarczana jest do Użytkownika w formie elektronicznej na wskazany przez niego adres e-mail, na co Użytkownik wyraża zgodę.

5. W momencie wystawienia faktury VAT przez Organizatora, Umowa zostaje zawarta. Faktura określa termin płatności opłat.

§ 5 Realizacja Umowy

1. Po wystawieniu przez Organizatora i przesłaniu do Użytkownika faktury VAT za Program Skuteczny Manager Sprzedaży, Organizator przesyła Uczestnikowi przed rozpoczęciem Programu link do formularza aktywacyjnego. W celu utworzenia Konta Użytkownik zobowiązany jest dokonać rejestracji.

2. Link do formularza aktywacyjnego zostanie wysłany Uczestnikowi na adres mailowy podany przez Użytkownika w sposób wskazany w § 4 ust. 1 i 2 powyżej.

3. Po otrzymaniu linku do formularza aktywacyjnego, Uczestnik musi:
 - a) kliknąć w link aktywacyjny;
 - b) uzupełnić kwestionariusz zawierający: imię, nazwisko, adres e-mail, nr telefonu;

4. Na dole strony Uczestnik zostanie poproszony o wyrażenie zgody na postanowienia niniejszego Regulaminu i polityki prywatności, uznając tym samym ich wiążący charakter. Akceptacja Regulaminu i polityki prywatności jest dobrowolna, ale niezbędna do udziału w Programie Skuteczny Manager Sprzedaży.

5. Organizator nie przechowuje haseł Uczestników.

6. Dostęp do materiałów na Platformie edukacyjnej zapewniony jest do 9 sierpnia 2025 roku a do materiałów udostępnianych za pomocą Notion do 31 grudnia 2024 r. Po upływie tego okresu, dostęp do Platformy edukacyjnej i Notion jest dezaktywowany.

7. W sytuacji, gdy Użytkownik posiadający konto w Serwisie utracił w jakikolwiek sposób Hasło Serwis umożliwia wygenerowanie nowego Hasła.

§ 6 Korzystanie z udostępnionych materiałów

1. Do korzystania z Platformy edukacyjnej oraz Notion konieczne jest użytkowanie sprzętu komputerowego spełniającego następujące warunki techniczne: komputer z połączeniem do Internetu (min. 10 Mb/s), graficzna przeglądarka WWW obsługująca JavaScript (np. Google Chrome, Edge, Mozilla Firefox, Opera) i obsługująca tzw. cookies, zainstalowane oprogramowanie do odczytu plików w formacie PDF (np. Adobe Reader, Foxit Reader).

2. Organizator nie ponosi odpowiedzialności za nieodpowiednią konfigurację komputera Uczestnika, a także za przypadki, gdy Uczestnik nie weźmie udziału w szkoleniu na skutek problemów sprzętowych/technicznych z komputerem/połączeniem internetowym Uczestnika.

3. Korzystanie z zasobów Platformy edukacyjnej wymaga uprzedniego zalogowania się za pomocą danych do logowania tj. hasła i e-mail.

4. Uczestnik Programu Skuteczny Manager Sprzedaży zobowiązuje się do niedostępiania osobom trzecim materiałów stanowiących treść szkolenia zarówno w całości jak i w części bez pisemnej zgody Organizatora. Surowo zabronione jest kopiowanie, dystrybuowanie, w jakikolwiek sposób udostępnianie osobom trzecim materiałów szkoleniowych w tym Workbooks. Uczestnik jest w

pełni świadomy, że w/w czynności stanowią naruszenie praw własności intelektualnej i praw pokrewnych i z tego tytułu może przeciwko niemu zostać wszczęte postępowanie sądowe.

5. Uczestnik Programu Skuteczny Manager Sprzedaży zapoznaje się z materiałami szkoleniowymi we własnym zakresie.

6. Uczestnik przystępuje do testów sprawdzających (w formie quizu) dostępnych na Platformie edukacyjnej we własnym zakresie. Uczestnik może rozwiązać testy sprawdzające po zapoznaniu się z materiałami poszczególnych Modułów Programu Skuteczny Manager Sprzedaży.

7. W przypadku naruszenia przez Użytkownika/Uczestnika dóbr osobistych Organizatora i/lub naruszenia postanowień Regulaminu, Organizator może podjąć stosowne kroki prawne.

8. Wszelkie informacje i materiały szkoleniowe zamieszczone na stronach Platformy edukacyjnej podlegają ochronie prawnej, zaś ich wykorzystywanie w celach komercyjnych jest niedozwolone i traktowane będzie jako naruszenie praw autorskich. Działania takie mogą również stanowić czyn nieuczciwej konkurencji.

§ 7 Cele i czas trwania Programu Skuteczny Manager Sprzedaży

1. Celem programu szkoleniowego pod nazwą Skuteczny Manager Sprzedaży jest przekazanie uczestnikom wiedzy i praktycznych umiejętności niezbędnych do wzięcia odpowiedzialności za skalowanie przychodów i podjęcia aktualnych wyzwań związanych z zarządzaniem sprzedażą. Kurs składa się z dziesięciu modułów merytorycznych, po których uczestnik nabywa praktyczne kompetencje z zakresu:

- a) rekrutowania, rozwijania, angażowania i zatrzymywania pracowników
- b) tworzenia skutecznego, powtarzalnego, skalowalnego i mierzalnego procesu sprzedaży
- c) tworzenia motywujących systemów wynagrodzeń
- d) wyznaczania celów i tworzenia prognoz sprzedaży w oparciu o dane
- e) nowoczesnego prospectingu opartego o cold call i cold mail

2. Czas trwania Programu Skuteczny Manager Sprzedaży to okres 12 tygodni od daty rozpoczęcia Programu. Szczegółowy harmonogram Programu Skuteczny Manager Sprzedaży znajduje się na Platformie edukacyjnej w Module I w Broszurze załączonej do Modułu.

3. Program Programu Skuteczny Manager Sprzedaży składa się z X Modułów tematycznych:

- a) MODUŁ I - Budowa zespołu sprzedaży od zera
- b) MODUŁ II – Rozwój, lojalność i zaangażowanie zespołu
- c) MODUŁ III – System wynagrodzeń dla handlowców

- d) MODUŁ IV – Praca operacyjna z zespołem
- e) MODUŁ V – Fundamenty procesu sprzedaży
- f) MODUŁ VI – Analityka procesu sprzedaży
- g) MODUŁ VII - Nowoczesny Outbound Prospecting
- h) MODUŁ VIII - Discovery Call - fundament skuteczności procesu sprzedaży
- i) MODUŁ IX – Prezentacja i domykanie sprzedaży
- j) MODUŁ X – PODSUMOWANIE KURSU, PREZENTACJA PROJEKTÓW, CELEBRACJA

4. W ramach każdego Modułu odbywa się Warsztat online (sesja) prowadzony przez Trenera Organizatora. Udział w Warsztacie online jest obowiązkowy.

5. Każdy Warsztat online będzie rejestrowany a następnie udostępniany na Platformie edukacyjnej. W przypadku, gdy Uczestnik nie wyraża zgody na utwalenie swojego wizerunku i/lub wypowiedzi, zobowiązany jest wyłączyć kamerę w trakcie Warsztatu online.

6. Po Module X odbywa się zaliczenie projektu końcowego, który musi zostać oddany w ustalonym odgórnie terminie, podanym na miesiąc przed zakończeniem kursu. Po oddaniu projektu Trener ocenia i feedbackuje pracę. Obowiązkowa zawartość projektu również zostanie określona i przekazana przez Trenera na spotkaniu kick off w dniu 10.09.2024r. Najlepsze projekty zostaną wyróżnione i przedstawione na forum grupy.

7. Uczestnik zobowiązany jest do regularnej pracy własnej, w tym do robienia zadań domowych zleconych przez Trenera. Zadania domowe będą mogły być konsultowane podczas sesji grupowych. Dodatkowo uczestnicy zostaną dobrani w zespoły min. dwuosobowe, by wzajemnie feedbackować swoje prace.

8. O dostępności kolejnych materiałów Uczestnik będzie powiadomiony przez Organizatora na kilka dni przed planowanym rozpoczęciem danego Modułu.

9. Po zajęciach mogą być udostępniane Uczestnikowi na Platformie edukacyjnej Materiały szkoleniowe przez Trenera. Ich rodzaj i zawartość określa samoistnie Trener.

10. Uczestnik wyraża zgodę na przesyłanie mu powiadomień i informacji przez Organizatora odnośnie terminów poszczególnych treningów i wydarzeń.

11. Organizator informuje, a Uczestnik przystępując do Programu Skuteczny Manager Sprzedaży potwierdza, że jest świadomy, że Program Skuteczny Manager Sprzedaży jest ofertą specjalistycznego kursu i nie jest prowadzony w formie studiów wyższych lub podyplomowych w rozumieniu art. 160 ust. 1 ustawy z dnia

20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce oraz nie spełnia wymogów art. 19 ust. 1. pkt 1), lit. c ustawy z dnia 16 grudnia 2016 r. o zasadach zarządzania mieniem państwowym.

§ 8 Certyfikacja

1. Warunkiem otrzymania przez Uczestnika Certyfikatu Skuteczny Manager Sprzedaży jest spełnienie łącznie następujących warunków:
 - a) 80% obecności na Warsztatach online;
 - b) przygotowanie i oddanie w wyznaczonym terminie Projektu końcowego;
 - c) zaliczenie egzaminu końcowego na minimum 80%;
 - d) opłacenie całości faktury za Program Skuteczny Manager Sprzedaży przed przystąpieniem do oddania Projektu końcowego;

§ 9 Prawa i obowiązki uczestnika programu

1. Uczestnik Programu Skuteczny Manager Sprzedaży ma prawo do:
 - a) uczestniczenia w zajęciach realizowanych w ramach Programu Skuteczny Manager Sprzedaży;
 - b) korzystania z Materiałów Edukacyjnych Video i Materiałów Szkoleniowych udostępnionych przez Organizatora;
 - c) zgłaszania do Organizatora uwag i postulatów dotyczących organizacji procesu dydaktycznego i obsługi administracyjnej Programu Skuteczny Manager Sprzedaży
2. Do podstawowych obowiązków Uczestnika Programu Skuteczny Manager Sprzedaży należy:
 - a) przestrzeganie przepisów wytycznych Organizatora, w tym Regulaminu Programu Skuteczny Manager Sprzedaży;
 - b) systematyczne uczęszczanie na zajęcia oraz przygotowywanie się do nich zgodnie ze wskazówkami Trenera;
 - c) przestrzeganie dyscypliny Programu Skuteczny Manager Sprzedaży oraz obowiązujących terminów zaliczeń;
 - d) niezwłoczne zgłaszanie zmian w danych osobowych, a w szczególności zmian nazwiska, adresu, adresu do korespondencji, adresu do faktury;
 - e) uczestniczenie w egzaminie końcowym;
 - f) terminowe wnoszenie opłat za udział w Programie Skuteczny Manager Sprzedaży.

§ 10 Skreślenie z listy uczestników

1. Organizator ma prawo do skreślenia z listy uczestników Programu Skuteczny

Manager Sprzedaży w przypadkach:

- a) rażącego naruszenia regulaminu Programu Skuteczny Manager Sprzedaży a także powszechnie uznawanych norm etycznych i obyczajowych;
 - b) pisemnej rezygnacji z Programu,
 - c) niedokonania płatności zgodnie z umową zawartą pomiędzy Organizatorem a Użytkownikiem przekraczających 30 dni spóźnienia.
2. Skreślenie z listy uczestników Programu Skuteczny Manager Sprzedaży nie rodzi prawa do roszczenia o zwrot którejkolwiek z wcześniej dokonanych wpłat.
 3. Od decyzji o skreśleniu z listy uczestników Programu Skuteczny Manager Sprzedaży przysługuje odwołanie do Organizatora. Odwołanie wnosi się w ciągu 14 dni.
 4. Uczestnik, którego skreślono z listy Uczestników Programu, może wystąpić do Organizatora o zgodę na wznowienie Programu Skuteczny Manager Sprzedaży.

§ 11 Odstąpienie od Umowy

1. Organizator informuje Użytkownika będącego Konsumentem, iż na podstawie art. 38 ust. 13 ustawy o Prawach konsumenta (Dz.U.2020.poz.287), nie przysługuje mu prawo odstąpienia od Umowy, w przypadku, gdy uzyska on już dostęp do materiałów szkoleniowych.
2. Użytkownik będący Konsumentem do czasu udostępnienia materiałów może odstąpić od umowy wysyłając e-mail z informacją o woli odstąpienia od Umowy na adres help@youuniversity.be Wzór Formularza odstąpienia od Umowy stanowi załącznik nr 1 do Umowy. Użytkownik ma prawo odstąpić od Umowy w terminie 14 dni bez podania przyczyny.
3. Aby Użytkownik mógł skorzystać z prawa odstąpienia od umowy musi poinformować Organizatora, korzystając z danych podanych w § 1 Regulaminu, o swojej decyzji o odstąpieniu od umowy w drodze jednoznacznego oświadczenia (na przykład pismo wysłane pocztą lub informacja przekazana pocztą elektroniczną).
4. Organizator ma obowiązek niezwłocznie, nie później niż w terminie 14 dni od dnia otrzymania oświadczenia o odstąpieniu od Umowy zwrócić wszystkie dokonane płatności.
5. Pozostałym Użytkownikom nie przysługuje prawo odstąpienia od Umowy.

§ 12 Reklamacje

1. W przypadku problemów z logowaniem na Platformę edukacyjną lub dostępem do zamówionego i opłaconego Programu Skuteczny Manager Sprzedaży, Użytkownik/ Uczestnik powinien niezwłocznie powiadomić Organizatora drogą mailową na adres help@youniversity.be
2. Reklamacje dotyczące usług świadczonych przez Organizatora będą rozpatrywane w ciągu 14 dni od ich wpłynięcia na adres help@youniversity.be
3. Organizator nie ponosi odpowiedzialności za szkody nie wynikłe z jego winy.
4. Użytkownik będący Konsumentem przyjmuje do wiadomości, że posiada możliwość skorzystania z pozasądowych sposobów rozpatrywania reklamacji i dochodzenia roszczeń związanych z Umową, w tym przy pomocy Miejskiego Rzecznika Konsumentów działającego na podstawie ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2007 r., Nr 50, poz. 331 tj. Dz.U. z 2020 poz. 1076).
5. Konsument ma również możliwość skorzystania z pozasądowego sposobu rozpatrywania reklamacji i dochodzenia roszczeń przed Stałym Polubownym Sądem Konsumenckim przy Wojewódzkim Inspektorze Inspekcji Handlowej w Warszawie.
6. Informacje o sposobie dostępu do w/w trybów i procedur rozstrzygania sporów, znajdują się pod następującym adresem: www.uokik.gov.pl.

§ 13 Dane osobowe i pliki cookies

Zasady przetwarzania danych osobowych oraz wykorzystywania plików cookies opisane zostały w polityce prywatności i plików cookies dostępnej pod adresem https://youniversity.be/kursy/wp-content/uploads/2024/09/Youniversity_Polityka-Prywatnosci-SMS-2024.pdf

§ 14 Usługi nieodpłatne

1. Organizator świadczy na rzecz Uczestników/Użytkowników, drogą elektroniczną usługi nieodpłatne:
 - a) Formularz kontaktowy;
 - b) Prowadzenie Konta Uczestników/Użytkowników.
2. Usługi wskazane w ust. 1 powyżej świadczone są 7 dni w tygodniu, 24 godziny na dobę.

3. Organizator zastrzega sobie możliwość wyboru i zmiany rodzaju, form, czasu oraz sposobu udzielania dostępu do wybranych wymienionych usług, o czym poinformuje Użytkowników w sposób właściwy dla zmiany Regulaminu.

4. Usługa Formularz kontaktowy polega na wysłaniu za pomocą formularza umieszczonego w Serwisie wiadomości do Organizatora. Rezygnacja z usługi nieodpłatnej Formularz kontaktowy, możliwa jest w każdej chwili i polega na zaprzestaniu wysyłania zapytań do Organizatora.

5. Usługa Prowadzenie Konta dostępna jest po dokonaniu Rejestracji na zasadach opisanych w Regulaminie i polega na udostępnieniu Użytkownikowi/Uczestnikowi dedykowanego panelu w ramach Serwisu, umożliwiającego modyfikacje danych, które podał podczas Rejestracji.

6. Użytkownik/Uczestnik, który dokonał Rejestracji może zgłosić żądanie usunięcia Konta Organizatorowi, przy czym w przypadku zgłoszenia żądania usunięcia Konta Uczestników/Użytkowników, może ono zostać usunięte do 14 dni od zgłoszenia żądania.

7. Organizator jest uprawniony do zablokowania dostępu do Konta i usług nieodpłatnych, w przypadku działania przez Użytkownika/Uczestnika na szkodę Organizatora, naruszenia przepisów prawa lub postanowień Regulaminu, a także, gdy zablokowanie dostępu do Konta i usług jest uzasadnione względami bezpieczeństwa - w szczególności: przełamaniem przez Użytkownika/Uczestnika zabezpieczeń Serwisu lub innymi działaniami hackerskimi. Zablokowanie dostępu do Konta i usług z wymienionych przyczyn trwa przez okres niezbędny do rozwiązania kwestii stanowiącej podstawę zablokowania dostępu do Konta i usług. Organizator zawiadamia Uczestników/Użytkowników o zablokowaniu dostępu do Konta i usług drogą elektroniczną na adres podany w formularzu rejestracyjnym.

8. Organizator wypowiada umowę o świadczenie usług drogą elektroniczną poprzez wysłanie do Uczestnika/Użytkownika stosownego oświadczenia woli na adres poczty elektronicznej podany podczas Rejestracji.

§ 15 Oświadczenia i postanowienia końcowe

1. W sprawach nieuregulowanych w niniejszym Regulaminie odpowiednie zastosowanie znajdują przepisy prawa polskiego.

2. W odniesieniu do wszelkich kwestii związanych z danym Zamówieniem zastosowanie ma Regulamin obowiązujący w dniu składania Zamówienia.

3. Wszelkie powiadomienia i dalsza korespondencja pomiędzy Organizatorem, a Użytkownikiem lub Uczestnikiem powinna być kierowana na adresy wskazane w Regulaminie i Serwisie.

4. Niniejszy Regulamin w całości określa stosunek łączący Organizatora, Użytkownika i Uczestnika.

5. Stwierdzenie przez właściwy sąd nieważności niektórych postanowień Regulaminu, pozostaje bez wpływu na jego pozostałe postanowienia, które w takim przypadku pozostają w mocy.

6. Organizator i Użytkownik poddają wszelkie spory wynikłe w związku z realizacją Umowy pod jurysdykcję sądów polskich, przy czym w przypadku Użytkownika niebędącego Konsumentem sądem miejscowo wyłącznie właściwym jest sąd właściwy dla siedziby Organizatora.

7. Organizator zastrzega sobie prawo zmiany niniejszego Regulaminu. Wszystkie zamówienia przyjęte przez Organizatora do realizacji przed dniem wejścia w życie nowego Regulaminu są realizowane na podstawie Regulaminu, który obowiązywał w dniu składania Zamówienia. Zmiana Regulaminu wchodzi w życie w terminie 7 dni od dnia opublikowania w Serwisie. Organizator poinformuje Użytkowników na 7 dni przed wejściem w życie nowego Regulaminu o zmianie Regulaminu za pomocą wiadomości przesłanej drogą elektroniczną zawierającej odnośnik do tekstu zmienionego Regulaminu.

Załączniki

1. [Wzór formularza odstąpienia od umowy.docx](#)