

# ALGEMENE VOORWAARDEN SALES EN COACHEN

## artikel 1 Algemeen

1. In deze algemene voorwaarden worden de hiernavolgende termen in de navolgende betekenis gebruikt, tenzij uitdrukkelijk anders is aangegeven.
  - Sales en coachen: Sales en coachen, gevestigd te Laren, de gebruiker van deze algemene voorwaarden, tevens opdrachtnemer bij overeenkomst;
  - Wederpartij: de natuurlijke – of rechtspersoon die met Sales en coachen een overeenkomst aangaat of aan wie Sales en coachen een offerte heeft uitgebracht waarop deze algemene voorwaarden van toepassing zijn.
2. Deze voorwaarden zijn van toepassing op iedere aanbieding, offerte en overeenkomst tussen Sales en coachen en een Wederpartij waarop Sales en coachen deze voorwaarden van toepassing heeft verklaard, voor zover van deze voorwaarden niet door partijen uitdrukkelijk en schriftelijk is afgeweken. Het door de Wederpartij zonder commentaar aanvaarden van een offerte of opdrachtbevestiging waarop naar deze voorwaarden wordt verwezen geldt als instemming met de toepassing van deze algemene voorwaarden.
3. De onderhavige voorwaarden zijn eveneens van toepassing op overeenkomsten met Sales en coachen, voor de uitvoering waarvan door Sales en coachen derden dienen te worden betrokken.
4. De toepasselijkheid van eventuele inkoop- of andere voorwaarden van de Wederpartij wordt uitdrukkelijk van de hand gewezen.
5. Indien één of meerdere bepalingen in deze algemene voorwaarden op enig moment geheel of gedeeltelijk nietig zijn of vernietigd mochten worden, dan blijft het overigens in deze algemene voorwaarden bepaalde volledig van toepassing. Sales en coachen en de Wederpartij zullen alsdan in overleg treden teneinde nieuwe bepalingen ter vervanging van de nietige of vernietigde bepalingen overeen te komen, waarbij zoveel als mogelijk het doel en de strekking van de oorspronkelijke bepalingen in acht wordt genomen.
6. Indien onduidelijkheid bestaat omtrent de uitleg van één of meerdere bepalingen van deze algemene voorwaarden, dan dient de uitleg plaats te vinden 'naar de geest' van deze bepalingen.
7. Indien zich tussen partijen een situatie voordoet die niet in deze algemene voorwaarden geregeld is, dan dient deze situatie te worden beoordeeld naar de geest van deze algemene voorwaarden.
8. Indien Sales en coachen niet steeds strikte naleving van deze voorwaarden verlangt, betekent dit niet dat de bepalingen daarvan niet van toepassing zijn, of dat Sales en coachen in enigerlei mate het recht zou verliezen om in andere gevallen de stipte naleving van de bepalingen van deze voorwaarden te verlangen.
9. Sales en coachen behoudt zich het recht voor deze algemene voorwaarden te wijzigen of aan te vullen. Wijzigingen van ondergeschikt belang kunnen te allen tijde worden doorgevoerd. Indien de Wederpartij een wijziging niet wil accepteren, kan hij tot de datum waarop de nieuwe voorwaarden van kracht worden de overeenkomst beëindigen tegen deze datum.

## artikel 2 Offertes en aanbiedingen

1. Alle offertes en aanbiedingen van Sales en coachen zijn vrijblijvend en geldig gedurende 30 dagen na dagtekening, tenzij de offerte een andere termijn voor aanvaarding bevat.
2. Sales en coachen kan niet aan zijn offertes of aanbiedingen worden gehouden indien de Wederpartij redelijkerwijs kan begrijpen dat de offertes of aanbiedingen, dan wel een onderdeel daarvan, een kennelijke vergissing of verschrijving bevat.
3. De in een offerte of aanbieding vermelde prijzen zijn exclusief BTW en andere heffingen van overheidswege, eventuele in het kader van de overeenkomst te maken kosten, daaronder begrepen reis- en verblijf-, verzend- en administratiekosten, tenzij anders aangegeven.

## ALGEMENE VOORWAARDEN SALES EN COACHEN

4. Indien de aanvaarding (al dan niet op ondergeschikte punten) afwijkt van het in de offerte of de aanbieding opgenomen aanbod dan is Sales en coachen daaraan niet gebonden. De overeenkomst komt dan niet overeenkomstig deze afwijkende aanvaarding tot stand, tenzij Sales en coachen anders aangeeft.
5. Een samengestelde prijsopgave verplicht Sales en coachen niet tot het verrichten van een gedeelte van de opdracht tegen een overeenkomstig deel van de opgegeven prijs. Aanbiedingen of offertes gelden niet automatisch voor toekomstige orders.

### artikel 3 Contractduur, uitvoering overeenkomst en garanties

1. De overeenkomst tussen Sales en coachen en Wederpartij komt tot stand door inschrijving voor een programma of aanschaf van een product van Sales en coachen en betaling van de daarmee gepaard gaande (1e) betaling(stermijn).
2. Is voor de uitvoering van bepaalde werkzaamheden een termijn overeengekomen of opgegeven, dan is dit nimmer een fatale termijn. Bij overschrijding van een termijn dient de Wederpartij Sales en coachen derhalve schriftelijk in gebreke te stellen. Sales en coachen dient daarbij een redelijke termijn te worden geboden om alsnog uitvoering te geven aan de overeenkomst.
3. Sales en coachen heeft het recht bepaalde werkzaamheden te laten verrichten door derden.
4. Indien door Sales en coachen of door Sales en coachen ingeschakelde derden, waaronder de werknemers van Sales en coachen, in het kader van de opdracht werkzaamheden worden verricht op de locatie van de Wederpartij of een door de Wederpartij aangewezen locatie, draagt de Wederpartij kosteloos zorg voor de door die personen in redelijkheid gewenste faciliteiten.
5. Sales en coachen zal de overeenkomst naar beste inzicht en vermogen en overeenkomstig de eisen van goed vakmanschap uitvoeren. Een en ander op grond van de op dat moment bekende stand der wetenschap. Sales en coachen neemt met de overeenkomst een inspanningsverplichting op zich en geeft derhalve geen garantie omtrent de resultaten van de overeenkomst.
6. Er geldt alleen een niet-goed-geld-terug garantie daar waar het expliciet op de verkooppagina van de website van Sales en coachen aangegeven staat ten tijde van inschrijving voor een programma door Wederpartij. Indien het niet expliciet vermeld staat op de verkooppagina, geldt er geen niet-goed-geld-terug garantie. Een eventuele garantie geldt voor de periode die expliciet vermeld staat op de verkooppagina van desbetreffend product of dienst.
7. Sales en coachen biedt diensten en producten op het gebied van sales en coachen van sales en intakes van engineers op basis van eigen expertise en zal steeds met volle inzet en motivatie adviezen verstrekken die naar het beste eer en geweten op dat moment de beste kans van slagen voor Wederpartij vertegenwoordigen. Zoals met elke zakelijke transactie bestaat er een risico van kapitaalverlies bij investering in een product of programma van Sales en coachen en is er geen garantie dat Wederpartij geld zal verdienen als resultaat van deelname aan programma's of gebruik van producten van Sales en coachen. Op Sales en coachen rust nimmer een resultaatsverplichting.

### artikel 4 Opschorting, ontbinding en tussentijdse opzegging van de overeenkomst

1. Sales en coachen is bevoegd de nakoming van de verplichtingen op te schorten of de overeenkomst te ontbinden, indien:
  - de Wederpartij de verplichtingen uit de overeenkomst niet, niet volledig of niet tijdig nakomt;
  - na het sluiten van de overeenkomst Sales en coachen ter kennis gekomen omstandigheden goede grond geven te vrezen dat de Wederpartij de verplichtingen niet zal nakomen;
  - de Wederpartij bij het sluiten van de overeenkomst verzocht is om zekerheid te stellen voor de voldoening van zijn verplichtingen uit de overeenkomst en deze zekerheid uitblijft of onvoldoende is;
  - door de vertraging aan de zijde van de Wederpartij niet langer van Sales en coachen kan worden gevergd dat hij de overeenkomst tegen de oorspronkelijk overeengekomen condities zal nakomen.

## ALGEMENE VOORWAARDEN SALES EN COACHEN

- Sales en coachen behoudt zich deze bevoegdheid voor zonder enige verplichting zijnerzijds tot betaling van enige schadevergoeding of schadeloosstelling in een dergelijk geval, terwijl de Wederpartij, uit hoofde van wanprestatie, wél tot schadevergoeding of schadeloosstelling is verplicht.
2. Voorts is Sales en coachen bevoegd de overeenkomst te ontbinden indien zich omstandigheden voordoen welke van dien aard zijn dat nakoming van de overeenkomst onmogelijk is of indien er zich anderszins omstandigheden voordoen die van dien aard zijn dat ongewijzigde instand-houding van de overeenkomst in redelijkheid niet van Sales en coachen kan worden gevergd.
3. Indien de overeenkomst wordt ontbonden op basis van nalatigheid van de Wederpartij, dan zijn de vorderingen van Sales en coachen op de Wederpartij onmiddellijk opeisbaar. Indien Sales en coachen de nakoming van de verplichtingen opschort, behoudt hij zijn aanspraken uit de wet en overeenkomst.
4. Indien Sales en coachen tot opschorting of ontbinding overgaat, is hij op generlei wijze gehouden tot vergoeding van schade en kosten daardoor op enigerlei wijze ontstaan.
5. Indien de ontbinding aan de Wederpartij toerekenbaar is, is Sales en coachen gerechtigd tot vergoeding van de schade, daaronder begrepen de kosten, daardoor direct en indirect ontstaan.
6. Sales en coachen kan naar eigen inzicht en goeddunken de overeenkomst verbreken en deelname aan een programma limiteren, uitstellen of beëindigen zonder terugbetaling of kwijtschelding van nog te incasseren maandelijkse betalingen indien Wederpartij verstoring wordt of moeilijk om mee te werken, zich niet aan de richtlijnen van het programma houdt of deelname van andere deelnemers aan het programma verstoort of onveilig maakt.
7. Indien de overeenkomst tussentijds wordt opgezegd door Sales en coachen om andere redenen dan bij punt 6 genoemd, zal Sales en coachen de door Wederpartij reeds betaalde bedragen naar rato van de totale investering in het programma, terugbetalen.
8. Indien de Wederpartij een jaarprogramma afneemt bij Sales en coachen, verbindt Wederpartij zich voor het volledige jaar aan dat programma. Indien Wederpartij toch besluit tijdens het jaar het programma niet te volmaken is de Wederpartij alsnog gehouden aan het voldoen van de investering van het gehele jaarprogramma voor zover dat op dat moment nog niet is voldaan. Deze verplichting geldt ongeacht of Wederpartij daadwerkelijk meedoet of voltooit en is ongeacht of Wederpartij betaalt in één keer of in termijnen. Er wordt geen teruggave gedaan van reeds betaalde bedragen.
9. In geval van liquidatie, van (aanvraag van) surséance van betaling of faillissement, van beslaglegging - indien en voor zover het beslag niet binnen drie maanden is opgeheven - ten laste van de Wederpartij, van schuldsanering of een andere omstandigheid waardoor de Wederpartij niet langer vrijelijk over zijn vermogen kan beschikken, staat het Sales en coachen vrij om de overeenkomst terstond en met directe ingang op te zeggen danwel de order of overeenkomst te annuleren, zonder enige verplichting zijnerzijds tot betaling van enige schadevergoeding of schadeloosstelling. De vorderingen van Sales en coachen op de Wederpartij zijn in dat geval onmiddellijk opeisbaar.
10. Indien de Wederpartij een geplaatste order geheel of gedeeltelijk annuleert, dan zullen de daarvoor bestelde of gereedgemaakte zaken, vermeerderd met de eventuele aan- afvoer- en afleveringskosten daarvan en de voor de uitvoering van de overeenkomst gereserveerde arbeidstijd, integraal aan de Wederpartij in rekening worden gebracht.

### artikel 5 Overmacht

1. Sales en coachen is niet gehouden tot het nakomen van enige verplichting jegens de Wederpartij indien hij daartoe gehinderd wordt als gevolg van een omstandigheid die niet is te wijten aan schuld, en noch krachtens de wet, een rechtshandeling of in het verkeer geldende opvattingen voor zijn rekening komt.
2. Onder overmacht wordt in deze algemene voorwaarden verstaan, naast hetgeen daaromtrent in de wet en jurisprudentie wordt begrepen, alle van buitenkomende oorzaken, voorzien of niet-voorzien, waarop Sales en coachen geen invloed kan uitoefenen, doch waardoor Sales en coachen niet in staat is zijn

## ALGEMENE VOORWAARDEN SALES EN COACHEN

verplichtingen na te komen. Werkstakingen in het bedrijf van Sales en coachen of van derden daaronder begrepen. Sales en coachen heeft ook het recht zich op overmacht te beroepen indien de omstandigheid die (verdere) nakoming van de overeenkomst verhindert, intreedt nadat Sales en coachen zijn verbintenis had moeten nakomen.

3. Sales en coachen kan gedurende de periode dat de overmacht voortduurt de verplichtingen uit de overeenkomst opschorten. Indien deze periode langer duurt dan twee maanden, dan is ieder der partijen gerechtigd de overeenkomst te ontbinden, zonder verplichting tot vergoeding van schade aan de andere partij.
4. Voorzoveel Sales en coachen ten tijde van het intreden van overmacht zijn verplichtingen uit de overeenkomst inmiddels gedeeltelijk is nagekomen of deze zal kunnen nakomen, en aan het nagekomen respectievelijk na te komen gedeelte zelfstandige waarde toekomt, heeft Sales en coachen recht op vergoeding naar rato van het totale bedrag van de overeenkomst. Indien Wederpartij op dat moment reeds meer heeft voldaan dan uiteindelijk op basis van het slechts gedeeltelijk geleverde is verschuldigd, is Sales en coachen verplicht het door Wederpartij teveel betaalde bedrag terug te storten.

### artikel 6 Betaling en incassokosten

1. Betaling dient te geschieden direct bij aanschaf, inschrijving of bestelling via de website van Sales en coachen. Indien er sprake is van een andere wijze van bestellen of inschrijven, dient betaling te geschieden binnen 15 dagen na factuurdatum, op een door Sales en coachen aan te geven wijze in de valuta waarin is gefactureerd, tenzij schriftelijk anders door Sales en coachen aangegeven. Alleen wanneer dit voor aanvang van de overeenkomst is afgesproken, kan er sprake zijn van periodiek factureren.
2. Indien de Wederpartij in gebreke blijft in de tijdige betaling van een factuur, dan is de Wederpartij van rechtswege in verzuim. Deelname van Wederpartij aan betreffende programma zal alsdan per direct stoppen. De Wederpartij is alsdan de wettelijke rente verschuldigd. De rente over het opeisbare bedrag zal worden berekend vanaf het moment dat de Wederpartij in verzuim is tot het moment van voldoening van het volledig verschuldigde bedrag.
3. Sales en coachen heeft het recht de door Wederpartij gedane betalingen te laten strekken in de eerste plaats in mindering van de kosten, vervolgens in mindering van de opengevallen rente en tenslotte in mindering van de hoofdsom en de lopende rente.
4. Het stopzetten van deelname door Wederpartij aan het programma waarvoor de overeenkomst werd afgesloten, ontheft Wederpartij niet van het voldoen van de totaal verschuldigde som voor het volledige programma.
5. De Wederpartij is nimmer gerechtigd tot verrekening van het door hem aan Sales en coachen verschuldigde.
6. Bezwaren tegen de hoogte van een factuur schorten de betalingsverplichting niet op.
7. Indien de Wederpartij in gebreke of in verzuim is in de (tijdige) nakoming van zijn verplichtingen, dan komen alle redelijke kosten ter verkrijging van voldoening buiten rechte voor rekening van de Wederpartij. De eventuele gemaakte gerechtelijke en executiekosten zullen eveneens op de Wederpartij worden verhaald. De Wederpartij is over de verschuldigde incassokosten eveneens rente verschuldigd.
8. In geval van liquidatie, faillissement of surseance van betaling van Wederpartij zijn alle vorderingen van Sales en coachen en de verplichtingen van Wederpartij jegens Sales en coachen onmiddellijk opeisbaar.

# ALGEMENE VOORWAARDEN SALES EN COACHEN

## artikel 7 Eigendomsvoorbehoud en intellectuele eigendom

1. Alle door Sales en coachen in het kader van de overeenkomst geleverde diensten en digitale bestanden blijven eigendom van Sales en coachen totdat de Wederpartij alle verplichtingen uit de met Sales en coachen gesloten overeenkomst(en) deugdelijk is nagekomen.
2. Door Sales en coachen geleverde digitale bestanden en fysieke materialen vallen onder het gebruikelijke auteursrecht. Het is de Wederpartij uitdrukkelijk verboden die producten, waaronder mede begrepen werkwijzen, adviezen, en andere geestesproducten van Sales en coachen, een en ander in de ruimste zin des woords, al dan niet met inschakeling van derden te verveelvoudigen, te openbaren of te exploiteren. Verveelvoudiging en/of openbaarmaking en/of exploitatie is slechts na verkregen schriftelijke toestemming van Sales en coachen toegestaan. Ingeval van tussentijdse beëindiging van de overeenkomst, is het voorgaande van overeenkomstige toepassing.
3. Sales en coachen heeft het recht de door de uitvoering van een overeenkomst aan zijn zijde toegenomen kennis ook voor andere doeleinden te gebruiken, voorzover hierbij geen strikt vertrouwelijke informatie van de Wederpartij ter kennis van derden wordt gebracht.
4. De Wederpartij dient steeds al hetgeen te doen dat redelijkerwijs van hem verwacht mag worden om de eigendomsrechten van Sales en coachen veilig te stellen.

## artikel 8 Geheimhouding

1. Vertrouwelijke informatie, of informatie die vertrouwelijk zou kunnen zijn, gedeeld door deelnemers aan een programma, Sales en coachen of vertegenwoordiger van Sales en coachen, mag niet door Wederpartij worden aangewend voor een ander doel dan waarvoor deze informatie verkregen is. Ten aanzien van alle vertrouwelijke informatie geldt een geheimhoudingsplicht.
2. Sales en coachen gaat vertrouwelijk om met bedrijfsinformatie die Wederpartij verstrekt tijdens een direct, individueel en besloten contact. Informatie die door de Wederpartij en door andere deelnemers beschikbaar wordt gesteld tijdens groepssessies en andere bijeenkomsten en opnames kan worden verspreid onder alle deelnemers van een programma en kan worden toegevoegd aan producten die verkocht worden door Sales en coachen, zodat nieuwe deelnemers kunnen leren van de beschikbaar gestelde informatie. Sales en coachen verzoekt al haar deelnemers om vertrouwelijkheid in acht te nemen en de rechten en privacy van andere deelnemers niet te schenden. Sales en coachen is echter niet aansprakelijk wanneer Wederpartij of andere deelnemers dit verzoek van Sales en coachen niet respecteren.
3. Wederpartij deelt vertrouwelijke informatie zoals beschreven in dit artikel niet met andere mensen en gebruikt het niet anders dan in een discussie met andere deelnemers aan het programma tijdens programma-sessies.

## artikel 9 Aansprakelijkheid en vrijwaring

1. Indien Sales en coachen aansprakelijk mocht zijn, dan is deze aansprakelijkheid beperkt tot hetgeen in deze bepaling is geregeld. De in dit artikel opgenomen beperkingen van de aansprakelijkheid gelden niet indien de schade te wijten is aan opzet of grove schuld van Sales en coachen of zijn leidinggevende ondergeschikten.
2. Sales en coachen kan niet aansprakelijk worden gehouden indien de beoogde resultaten niet worden behaald. Het behalen van resultaten is afhankelijk van de achtergrond, toewijding, verlangen, inzet en motivatie van Wederpartij. Sales en coachen neemt hiervoor geen enkele verantwoordelijkheid.
3. Sales en coachen is niet aansprakelijk voor schade, van welke aard ook, ontstaan doordat Sales en coachen is uitgegaan van door of namens de Wederpartij verstrekte onjuiste en / of onvolledige gegevens.

## ALGEMENE VOORWAARDEN SALES EN COACHEN

4. Sales en coachen is niet aansprakelijk voor schade geleden wanneer Sales en coachen verwijst naar een derde partij of internetsite waar Sales en coachen goede ervaringen mee heeft. Het is de plicht van de Wederpartij om te verifiëren of de dienstverlening, producten of te downloaden informatie en producten van dergelijke partijen veilig is.
5. Sales en coachen kan nimmer verantwoordelijk zijn voor schade die voortvloeit uit adviezen die door Sales en coachen aan Wederpartij zijn verstrekt. Wederpartij draagt de verantwoordelijkheid voor de door of namens hem uitgevoerde activiteiten, keuzes en werkwijzen.
6. Indien Sales en coachen aansprakelijk mocht zijn voor enigerlei schade, dan is de hoogte van de aansprakelijkheid beperkt tot de hoogte van het bedrag dat uitgekeerd zal worden door de verzekeraar van Sales en coachen. Indien de verzekeraar van Sales en coachen niet over gaat tot uitkering van enig bedrag, is de aansprakelijkheid van Sales en coachen beperkt tot de factuurwaarde van de overeenkomst, althans tot dat gedeelte van de overeenkomst waarop de aansprakelijkheid betrekking heeft.
7. Sales en coachen is uitsluitend aansprakelijk voor directe schade. Onder directe schade wordt uitsluitend verstaan de redelijke kosten ter vaststelling van de oorzaak en de omvang van de schade, voor zover de vaststelling betrekking heeft op schade in de zin van deze voorwaarden, de eventuele redelijke kosten gemaakt om de gebrekkige prestatie van Sales en coachen aan de overeenkomst te laten beantwoorden, voor zoveel deze aan Sales en coachen toegerekend kunnen worden en redelijke kosten, gemaakt ter voorkoming of beperking van schade, voor zover de Wederpartij aantoont dat deze kosten hebben geleid tot beperking van directe schade als bedoeld in deze algemene voorwaarden. Sales en coachen is nimmer aansprakelijk voor indirecte schade, daaronder begrepen gevolgschade, gederfde winst, gemiste besparingen en schade door bedrijfsstagnatie. Sales en coachen kan tevens niet aansprakelijk zijn in geval van overmacht.
8. De Wederpartij vrijwaart Sales en coachen voor eventuele aanspraken van derden, die in verband met de uitvoering van de overeenkomst schade lijden en waarvan de oorzaak aan andere dan aan Sales en coachen toerekenbaar is. Indien Sales en coachen uit dien hoofde door derden mocht worden aangesproken, dan is de Wederpartij gehouden Sales en coachen zowel buiten als in rechte bij te staan en onverwijld al hetgeen te doen dat van hem in dat geval verwacht mag worden.

### artikel 10 Toepasselijk recht en geschillen

1. Op alle rechtsbetrekkingen waarbij Sales en coachen partij is, is uitsluitend het Nederlands recht van toepassing, ook indien aan een verbintenis geheel of gedeeltelijk in het buitenland uitvoering wordt gegeven of indien de bij de rechtsbetrekking betrokken partij aldaar woonplaats heeft. De toepasselijkheid van het Weens Koopverdrag wordt uitgesloten.
2. De rechter in de vestigingsplaats van Sales en coachen is bij uitsluiting bevoegd van geschillen kennis te nemen, tenzij de wet dwingend anders voorschrijft. Niettemin heeft Sales en coachen het recht het geschil voor te leggen aan de volgens de wet bevoegde rechter.