

10 вопросов, которые нужно задать продавцу курса перед оплатой

Распечатайте этот список или откройте на телефоне перед звонком с менеджером. По ответам видно, насколько прозрачен оффер. Список не делает суждений о продавце — он помогает вам задать правильные вопросы и принять осознанное решение.

1. Какие конкретно условия должны соблюдаться для заявленного результата?

Например, если обещают «выход на доход X через 3 месяца» — какие именно входные данные, время практики, рынок, опыт нужны.

2. Можете прислать действующую оферту до оплаты?

Если оферта не предоставляется до оплаты — это первый стоп-сигнал. Без оферты вы не можете оценить условия возврата.

3. Каковы условия возврата и в какие сроки?

Конкретные дни, проценты, основания. Размытые формулировки «при объективных причинах» — без определения, что это значит.

4. Кто является исполнителем по договору — ИП, ООО, физ.лицо?

Это влияет на то, к кому вы будете предъявлять претензии в случае проблем.

5. Есть ли скрытые платежи?

Доп. модули, продление, оборудование, обязательные сертификации, доступ к чату «после программы».

6. Какой процент учеников последнего потока достиг заявленного результата?

Если конкретной цифры нет — попросите хотя бы качественное описание выпускников последнего потока.

7. Можете дать контакты 3 выпускников, с которыми я могу поговорить напрямую?

Не отзывы на странице, а живой человек, с которым можно созвониться.

8. Если я возьму паузу на 2 недели, сохранится ли цена?

Если ответ «нет, скидка истекает сегодня» — это управление импульсом, а не цена.

9. Что произойдёт, если я не смогу пройти программу по личным причинам?

Перенос на следующий поток, частичный возврат, передача доступа — заранее проясните.

10. Сохраняется ли доступ к материалам после окончания и в каком объёме?

Часто после программы доступ ограничивается, и это разочаровывает уже после оплаты.

Этот чек-лист — не юридическое заключение и не оценка качества продукта. Это инструмент для разговора. Полный AI-разбор материалов: второе-mnenie.ru