

LICENCJA

ustalona w dniu 6 lipca 2011 roku przez „ICAN Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” spółkę komandytową z siedzibą w Warszawie („ICAN”), pod adresem al. Niepodległości 18, 02-653 Warszawa, zarejestrowaną w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy - Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS: 0000263445, NIP: 585-10-72-522, REGON: 190477387, telefon: +48 22 489-54-06

1. OBOWIĄZYWANIE LICENCJI

- 1.1. Zleceniodawca zawierając Umowę dotyczącą realizacji Szkolenia, jeżeli ta Umowa tak stanowi, zawiera jednocześnie jako Licencjobiorca z ICAN jako Licencjodawcą umowę o korzystanie z programów e-learningowych, na warunkach określonych niniejszą umową licencyjną, zwaną wcześniej i dalej „Licencją”.
- 1.2. Licencja nie ma zastosowania do Umów zawieranych z konsumentami.
- 1.3. Licencja ma zastosowanie do Umów zawartych od dnia 6 lipca 2011 roku.

2. PRZEDMIOT LICENCJI

- 2.1. Licencjodawca upoważnia Licencjobiorcę do odpłatnego, niewyłączonego korzystania, przez okres jednego roku, na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej z utworów multimedialnych - programów e-learningowych, wymienionych w pkt. 2.2 poniżej, opracowanych przez Harvard Business Publishing, zwanych dalej „Programami”, dostępnych on-line, z których część stanowi programy komputerowe, na warunkach określonych Licencją, a Licencjobiorca zobowiązuje się uiścić na rzecz Licencjodawcy opłatę licencyjną na warunkach i w wysokości określonych Umową.
- 2.2. Zestaw Programów, których dotyczy Licencja różni się w zależności od Szkolenia, które jest przedmiotem Umowy, zgodnie z poniższą tabelą:

I. <i>First-Time Manager</i>™
Platforma wiedzy menedżerskiej <i>Stepping up to Management</i>
Case-in-Point: <i>Budowanie uzasadnienia biznesowego</i>
Case-in-Point: <i>Pokonywanie przeszkód w procesie wdrażania strategii</i>
Case-in-Point: <i>Trudne interakcje</i>
Case-in-Point: <i>Wpływanie na innych</i>
Case-in-Point: <i>Utrzymywanie utalentowanych pracowników</i>
Case-in-Point: <i>Zarządzanie jakością pracy</i>
Case-in-Point: <i>Delegowanie zadań</i>
Case-in-Point: <i>Udzielanie informacji zwrotnej</i>
Case-in-Point: <i>Inteligencja emocjonalna</i>
Case-in-Point: <i>Decyzje etyczne</i>
II. <i>Management</i>™
Platforma wiedzy menedżerskiej <i>Harvard ManageMentor</i>
Interaktywny Program Decyzyjny: <i>Zespoły Wirtualne</i>
Interaktywny Program Decyzyjny: <i>Zarządzanie bezpośrednimi podwładnymi</i>
Interaktywny Program Decyzyjny: <i>Kim jest Lider?</i>
Interaktywny Program Decyzyjny: <i>Motywowanie i wpływanie na innych</i>
Interaktywny Program Decyzyjny: <i>Efektywny Coaching</i>
Interaktywny Program Decyzyjny: <i>Zarządzanie zmianą</i>

Interaktywny Program Decyzyjny: <i>Customer Service - Klucz do sukcesu firmy</i>
Interaktywny Program Decyzyjny: <i>Strategiczne Negocjacje</i>
III. Akademia Strategicznego Przywództwa TM
Faculty Seminar Series: <i>Ewolucja branż a szanse na rozwój: rola przetomowych i podtrzymujących innowacji</i> , Clayton M. Christensen
Faculty Seminar Series: <i>Jak stymulować przedsiębiorczą innowację</i> , Lynda M. Applegate
Faculty Seminar Series: <i>Utrzymywanie przewagi konkurencyjnej</i> , Pankaj Ghemawat
Faculty Seminar Series: <i>Dlaczego niektóre firmy pokonują silniejszych rywali, podczas gdy innym to się nie udaje?</i> , David B. Yoffie
Faculty Seminar Series: <i>Tworzenie struktur, które stymulują rozwój organizacji</i> , John Roberts
Faculty Seminar Series: <i>Zdobywanie przewagi konkurencyjnej za pomocą organizacyjnego uczenia się</i> , David A. Garvin
Faculty Seminar Series: <i>Autentyczne przywództwo</i> , William W. George
Faculty Seminar Series: <i>Znaczenie aktorów drugoplanowych w efektywnych firmach</i> , Thomas J. Delong
Faculty Seminar Series: <i>Ekspresowa sprzedaż i rozwój z turbodoładowaniem</i> , Benson B. Shapiro
Faculty Seminar Series: <i>Zarządzanie rynkami, ich segmentami i relacjami z klientami</i> , Das Narayandas
Faculty Seminar Series: <i>Strefa śmierci: nauki dla liderów płynące z tragicznych wypraw na Everest w 1996 roku</i> , Michael A. Roberto
Faculty Seminar Series: <i>Decydujące momenty: podstawy podejmowania moralnych decyzji</i> , Joseph L. Badaracco, Jr.
Faculty Seminar Series: <i>Pozycjonowanie marki Youngme</i> , E. Moon
Faculty Seminar Series: <i>Teraźniejszość i przyszłość private equity</i> , Josh Lerner
Faculty Seminar Series: <i>Twórczy konflikt w miejscu pracy</i> , Leslie A. Perlow
Faculty Seminar Series: <i>Skuteczne negocjacje</i> , Margaret A. Neale
Faculty Seminar Series: <i>Tworzenie kultury organizacyjnej nakierowanej na klienta</i> , Rohit Deshpande
Faculty Seminar Series: <i>Jak wykorzystać potencjał tkwiący w kliencie?</i> , Francis X. Frei
Faculty Seminar Series: <i>Corporate Social Responsibility</i> , David Brady
Faculty Seminar Series: <i>Nowe media i marketing cyfrowy</i> , Suntil Gupta
Interaktywny Program Decyzyjny: <i>Przewodzenie zespołom przy użyciu narzędzi inteligencji emocjonalnej</i>

3. ZAPEWNIENIE LICENCJODAWCY

3.1. Licencjodawca zapewnia, że:

- a) na podstawie umowy z Harvard Business Publishing ma prawo upoważnić Licencjobiorcę do korzystania z Programów w zakresie objętym Licencją;
- b) Programy są wolne od wirusów oraz innego złośliwego oprogramowania.

4. ZAKRES LICENCJI (POLA EKSPLOATACJI)

4.1. Licencjobiorca może korzystać z Programów zgodnie z ich przeznaczeniem, w zakresie ich normalnej funkcjonalności, w szczególności poprzez ich:

- a) wyświetlanie, z wyłączeniem wyświetlania publicznego;
- b) tymczasowe zwielokrotnianie w całości lub w części, w pamięci operacyjnej komputerów, za pomocą których realizowany jest dostęp do Programów.

- 4.2. Liczba dostępów odpowiada liczbie Uczestników skierowanych przez Licencjobiorcę (Zleceniodawcę) na Szkolenie, od których uiszczono opłatę licencyjną.
- 4.3. Licencjobiorca nie jest uprawniony w szczególności do:
- a) obrotu oryginałem albo egzemplarzami, na których Programy albo ich elementy utrwalono;
 - b) rozpowszechniania Programów albo ich elementów w jakikolwiek sposób, w szczególności za pomocą sieci Internet;
 - c) tworzenia lub rozpowszechniania dzieł zależnych w stosunku do Programów albo ich elementów;
 - d) modyfikacji, przekształcania z formy cyfrowej na analogową lub odwrotnie, dekompilowania, stosowania inżynierii odwrotnej w odniesieniu do Programów.
- 4.4. Postanowienia punktu 4.3 powyżej, w odniesieniu do Programów, stanowiących programy komputerowe, nie uchybiają postanowieniom art. 75 ust. 2 i 3 Ustawy z dnia 4 lutego 1994 roku o prawie autorskim i prawach pokrewnych.
- 4.5. Licencjobiorca nie może przenieść na osoby trzecie praw lub obowiązków wynikających z Licencji, ani udzielać dalszej licencji (sublicencji).

5. WYKONYWANIE UPRAWNIENI Z LICENCJI

- 5.1. W imieniu Licencjobiorcy, w celach związanych z działalnością przedsiębiorstwa Licencjobiorcy, z Programów korzystać będą, z wyłączeniem innych osób, Uczestnicy, będący pracownikami Licencjobiorcy lub osobami fizycznymi świadczącymi na jego rzecz pracę na podstawie umów cywilnoprawnych.
- 5.2. Licencjobiorca ponosi względem Licencjodawcy odpowiedzialność, jak za własne działania lub zaniechania, za działania i zaniechania Uczestników albo osób którym umożliwi korzystanie z Programów wbrew postanowieniom Licencji. Odpowiedzialność Licencjobiorcy nie zależy od tego, czy działania lub zaniechania były zawinione.

6. OKRES OBOWIĄZYWANIA LICENCJI

Licencja zostaje udzielna na okres jednego roku liczonego od dnia przekazania Uczestnikowi lub Zleceniodawcy loginu i hasła umożliwiającego dostęp do Programów.

7. DOSTĘP DO PROGRAMÓW

- 7.1. Każdy Uczestnik korzystający z Programów w imieniu Licencjobiorcy, otrzyma indywidualny login oraz hasło dostępu umożliwiające korzystanie z Programów za pośrednictwem sieci Internet.
- 7.2. Odpowiednie loginy oraz hasła, o których mowa w pkt. 7.1 powyżej, zostaną przekazane pocztą elektroniczną.

8. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

- 8.1. W sprawach nieuregulowanych Licencją stosuje się przepisy Ustawy z dnia 4 lutego 1994 roku o prawie autorskim i prawach pokrewnych oraz Kodeksu cywilnego. Postanowienia ustępów poprzedzających nie naruszają uprawnień Licencjobiorcy wynikających z tejże Ustawy.
- 8.2. Odpowiedzialność Licencjodawcy, powstała w związku z wykonywaniem Licencji nie przekroczy wysokości opłaty licencyjnej.

- 8.3. Naruszenie Licencji może prowadzić do odpowiedzialności cywilnej lub karnej.
- 8.4. Wyrażenia pisane w Licencji wielką literą noszą znaczenie nadane im w Umowie lub Regulaminie.
- 8.5. Gdyby którekolwiek z postanowień Licencji okazało się nieważne nie powoduje to nieważności całej Licencji. W takiej sytuacji Strony spróbują uzgodnić inne postanowienie, pozwalające osiągnąć zamierzony wspólny cel. W braku porozumienia między Stronami w miejsce postanowienia nieważnego wchodzi odpowiednie przepisy obowiązującego prawa oraz ustalone zwyczaje.