

SEMINAR (PRÄSENZ)

Vertragsrecht für den Vertrieb

Mit Rechtswissen und Strategie zum Vertragsprofi

Nutzen

Gute Gründe für das Praxis-Seminar „Vertragsrecht für den Vertrieb“:

In dieser Weiterbildung zum Thema Vertragsrecht

1. erlangen Sie das notwendigen Basiswissens für den Vertrieb,
2. werden Sie geschult Haftungsrisiken zu erkennen und zu vermeiden,
3. erlernen Sie den Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen,
4. werden Sie zum Vertragsprofi für das vertriebliche Vertragsrecht.

Neu: IHK-Konfliktnavigator

Es gibt viele Gründe für eine außergerichtliche Streitschlichtung. Dieser neue digitale "Helfer" unterstützt Sie bei der Suche nach passenden Konflikt-Lösungen und vertraglichen Klauseln. Informieren Sie sich [hier!](#)

Weiterbildungen in Präsenz:

Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, die Interaktion untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrer/-m Trainer/-in.

Zielgruppe

Das Vertriebsseminar Vertragsrecht für den Vertrieb ist ideal geeignet für - Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb und Verkauf, - Vertriebsmitarbeiter, - Verkäufer und - alle, die Verträge verhandeln und prüfen müssen.

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

25.09.2024

Ort

Westerham bei München

Dauer

1 Tage

Termininformationen

Von 9:00 - 17:00 Uhr

Übernachtung in Westerham



[Weitere Infos finden Sie hier](#)

Veranstaltungsinhalt im Detail

Die Inhalte dieses Praxis-Seminars schärfen Ihr Berufsprofil und machen Sie zu einem gefragten Ansprechpartner für vertriebliches Vertragsrecht in Ihrem Unternehmen. Um dies zu gewährleisten, besteht Ihr Vertriebsseminar aus folgenden Schwerpunkten:

- Risiken beim Vertragsschluss
- Regelungen, die in jedem Vertrag enthalten sein müssen
- Was darf in keinem Fall vereinbart werden?
- Unterschied Kaufvertrag-Werkvertrag-Dienstvertrag
- Tipps zum Umgang mit Gewährleistungsforderungen
- Haftungsrisiken erkennen und minimieren

- Forderungen richtig absichern und durchsetzen
- Verkaufsbedingungen versus Einkaufsbedingungen - was gilt?
- Tipps für Spezifikationen und Leistungsbeschreibungen
- Risiken von QM-Vereinbarungen
- Persönliche Haftungsrisiken des Vertragsschließenden
- Verträge mit dem Ausland

Methoden

Abwechslung ist garantiert. Ihr Vertriebsseminar zum Thema Vertragsrecht besteht sowohl aus Vortragelementen als auch aus interaktiven Bausteinen und Übungen. Aktive Mitarbeit ist essentieller Bestandteil der Weiterbildung. Beispiele aus Ihrer Berufspraxis sind ausdrücklich erwünscht. Durch die begrenzte Teilnehmerzahl ist ein hoher Lernerfolg jederzeit gewährleistet.

Gesamtsumme

560,00 €

Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München



AUSSERGEWÖHNLICH
AUSGEZEICHNET
NACHHALTIG

Kontakt

Fragen zur Anmeldung



Jaqueline Sigl

+49 89 5116 5514

Sigl@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung



Silvia Nützl

+49 89 5116 5517

Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de