

## Verkaufstraining: Rechtliche Sicherheit im Verkauf

### Rechtliche Aspekte des Verkaufens und des Vertragsrechts

#### Möglichkeit eines firmenspezifischen **Inhouse-Trainings**:

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

Auch dieses Seminarthema bieten wir in mehr als 30 Sprachen an.

#### **Trainings-Ziel:**

Für jeden Vertriebsmitarbeiter wird es heute immer wichtiger, auch die rechtlichen Rahmenbedingungen für Aufträge zu kennen und gegenüber dem Kunden zu argumentieren. Dabei darf er natürlich nicht auf Grund der hohen Kundenorientierung das Recht und seine Vorschriften aus dem Auge verlieren. Durch die Schuldrechtsreform des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) am 1. Januar 2002 hat sich viel, was noch in der Ausbildung gelernt wurde, verändert. Dies betrifft insbesondere die Kauf- und Werkverträge.

Das Training vermittelt die wichtigsten Änderungen in Form von Kurzvortrag und konkreten Fällen. Dabei sollen die Teilnehmer durch Übungen in diesem Verkaufstraining ein fundiertes Handwerkszeug entwickeln, mit dem Sie in die Lage versetzt werden, den rechtlichen Bereich gegenüber dem Kunden sicher zu argumentieren.

#### **Zielgruppe:**

Alle Personen mit vertrieblicher Ausrichtung, wie z.B. Verkaufsleiter, Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst und Key-Accounter, die im Verkauf rechtliche Sicherheit gewinnen wollen.

#### **Trainings-Inhalte:**

- **Der Vertragsabschluss - auch per Internet:**
  - Angebotsbindung in zeitlicher Sicht
  - Die Bestellung als Angebot
  - Notwendiger Inhalt von Angeboten
  - Bestellung per E-Mail oder Fax
  - Die Vertretungsmacht
  - Die Auftragsbestätigung als Annahme (inkl. Abweichungen)
  - Schweigen im kaufmännischen Verkehr
  - Die Besonderheiten im kaufmännischen Verkehr
  - Bestätigungsschreiben im kaufmännischen Verkehr
- **Einbeziehung der AGB:**
  - Sind neue AGB sinnvoll?
  - Integration der materiellen Teile des AGB-Gesetzes in das BGB
  - Auswirkungen auf das gesamte "Kleingedruckte"
  - Die Kollision der AGB mit den Einkaufsbedingungen
  - Des gesonderte Widerspruch in den Verkaufs-AGB
  - Vertragsstrafen (Pönale)

- **Die Änderungen im Kauf- und Werkvertrag:**
  - Der "neue" Fehler-Begriff
  - Nachbesserung
  - Rücktritt vom Vertrag
  - Schadenersatz
  - Verzug
  - Fristen

**Trainings-Methodik:**

- Systematische und verständliche Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Arbeit an konkreten Fällen
- Ausführliche Seminarunterlagen und Checklisten
- Flipchart-Protokoll mit den wichtigsten Ergebnissen
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- eintägiges offenes Seminar

**Teilnahmegebühr:**

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer:  
Euro 495.- zzgl. MWSt.

**KeSch Trainings bieten wir in folgenden Sprachen an:**

Bosnisch, Bulgarisch, Chinesisch, Estnisch, Dänisch, Englisch, Finnisch, Französisch, Griechisch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Kroatisch, Lettisch, Litauisch, Niederländisch, Norwegisch, Polnisch, Portugiesisch, Rumänisch, Russisch, Schwedisch, Serbisch, Slowakisch, Slowenisch, Spanisch, Tschechisch, Türkisch, Ukrainisch, Ungarisch

**KeSch Experten kommen aus:**

Bulgarien, China, Estland, Dänemark, England, Finnland, Frankreich, Griechenland, Italien, Japan, Kanada, Kroatien, Lettland Litauen, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Russland, Schweden, der Schweiz, Serbien, der Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien, der Türkei, der Ukraine, aus Ungarn und natürlich auch aus Deutschland.