

Schulung Deutsches Vertragsrecht: Rechtliche Sicherheit in Einkauf und Verkauf

Rechtliche Aspekte des Verkaufens und des Vertragsrechts

Vertragsrecht Einkauf und Verkauf: Trainings-Ziel

Vertragsrecht Einkauf und Verkauf sind wichtige Kompetenzen sowohl für Einkäuferinnen und Einkäufer als auch für Verkäuferinnen und Verkäufer. Für jede Mitarbeiterin und jeden Mitarbeiter in Einkauf und Verkauf wird es heute immer wichtiger, auch die rechtlichen Rahmenbedingungen für Aufträge zu kennen und gegenüber dem Kunden oder Lieferanten zu argumentieren. Dabei darf er natürlich nicht auf Grund der hohen Kundenorientierung das Recht und seine Vorschriften aus dem Auge verlieren.

Das Training vermittelt die wichtigsten vertragsrechtlichen Aspekte in Form von Kurzvortrag und konkreten Fällen. Dabei sollen die Teilnehmenden durch Übungen in diesem Training ein fundiertes Handwerkszeug entwickeln, mit dem sie in die Lage versetzt werden, den rechtlichen Bereich gegenüber dem Kunden oder Lieferanten sicher zu argumentieren.

Vertragsrecht in Einkauf und Verkauf: Zielgruppe

Alle Personen mit vertrieblicher oder einkäuferischer Ausrichtung, wie z.B. Verkaufsleiter, Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst und Key-Accounter, Einkaufsleiter, Commodity Buyer oder Category Manager, die in Einkauf und Verkauf rechtliche Sicherheit gewinnen wollen.

Vertragsrecht Einkauf Verkauf: 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 / allgemeine Einkaufsbedingungen**
 - 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)

- **Kaufvertrag, Werkvertrag, Dienstvertrag:**
 - Der Fehler-Begriff
 - Nachbesserung
 - Rücktritt vom Vertrag
 - Schadenersatz
 - Verzug
 - Fristen

Vertragsrecht in Einkauf und Verkauf: Trainings-Methodik

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

Vertragsrecht in Einkauf und Verkauf: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 995.- zzgl. MWSt.

Vertragsrecht Einkauf Verkauf:

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.