

**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**

21.05.2025

**Ort**

Westerham bei München

**Dauer**

1 Tage

**Termininformationen**

Mittwoch, 21.05.2025

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 einer gefragten Ansprechperson 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 Vortragselementen 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

---

590,00 €

### 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



## Kontakt

### Fragen zur Anmeldung

**Sofia Fröschl**

+49 89 5116 5526

Froeschl@ihk-akademie-muenchen.de

## Beratung



**Silvia Nützl**

+49 89 5116 5517

[Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de](mailto:Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de)