

Rechtswissen für den Vertrieb (Präsenz)

Grundlagen – Verträge – Praxisfälle

Für eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit ist ein sicheres juristisches Fundament unabdingbar, denn du schließt täglich Verträge ab. Fehler in der vertraglichen Gestaltung können dabei kostspielige Konsequenzen haben. In diesem Seminar erarbeitest du dir – speziell auf deine vertriebliche Praxis bezogen – wichtige Grundlagen des Vertragsrechts. Von den zentralen Vertriebsverträgen über die Vertragsanbahnung und die rechtssichere Gestaltung deiner Verträge vermitteln wir dir das nötige Praxiswissen.

Inhalte

Wichtige Vertragsarten

- Kaufvertrag.
- Dienstvertrag.
- Werkvertrag.

Zentrale Vertriebsverträge im Überblick

- Belieferungsverträge.
- Fachhändlerverträge.
- Vertragshändlerverträge.
- Handelsvertreterverträge.
- Wettbewerbsrechtliche Hintergründe.

Vertragsanbahnung

- Vertraulichkeitsvereinbarung.
- Letter of Intent.
- Memorandum of Understanding.

Grundlegendes zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen

- AGB wirksam in den Vertrag einbeziehen.
- Kollidierende AGB: So stellst du sicher, dass eure Bedingungen gelten.
- Inhaltskontrolle.
- Verhandlungstaktiken.

Der rechtswirksame Abschluss von Vertriebsverträgen

- Angebot und Bestellung, Auftragsbestätigung, kaufmännisches Bestätigungsschreiben.
- Vertragsstrukturen.
- Fehlerquellen.

Rechte und Pflichten bei Mängeln

- Sachmängelrechte, Garantien, Abgrenzung zur Produkthaftung.

Rechte und Pflichten bei Zahlungs- und Lieferverzug

- Voraussetzungen, Rechtsfolgen, Gegenstrategien.

Praxisorientierte Analyse wichtiger Vertragsklauseln

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Ein solides juristisches Fundament wird für die Vertriebspraxis vermittelt.
- Die zentralen Aspekte der Mängelgewährleistung und des Schuldnerverzugs werden behandelt.
- Rechte und Pflichten werden thematisiert, ebenso wie die professionelle Durchsetzung von Ansprüchen in schwierigen Situationen.
- Wichtige Grundlagen zur Vertragserstellung werden vermittelt, um Rechtsfallen zu vermeiden.

Methoden

Vortrag und Diskussion. Beispiele aus der vertrieblichen Praxis veranschaulichen die behandelten Themen. Es ist genügend Raum für Fragen und Erfahrungsaustausch der Teilnehmer:innen eingeplant.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, die unverzichtbares Grundlagenwissen zum Vertrags- und Vertriebsrecht erwerben wollen, Key Account Manager:innen, Projektleiter:innen Vertrieb, Contract Manager:innen, Vertriebs- und Verkaufsleiter:innen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Dr. Ulrich Rösch

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

23.-24.06.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Berlin Tempelhof

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 23.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 24.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.09.2026

Frankfurt a. M./Sulzbach (Taunus)

Veranstaltungsort

Dorint Main Taunus Zentrum

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 08.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 09.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.12.2026

Köln/Niederkassel

Veranstaltungsort

Hotel Clostermanns Hof

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5102

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5102

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Rechtswissen für den Vertrieb (Live-Online)

Grundlagen – Verträge – Praxisfälle

Für eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit ist ein sicheres juristisches Fundament unabdingbar, denn du schließt täglich Verträge ab. Fehler in der vertraglichen Gestaltung können dabei kostspielige Konsequenzen haben. In diesem Seminar erarbeitest du dir – speziell auf deine vertriebliche Praxis bezogen – wichtige Grundlagen des Vertragsrechts. Von den zentralen Vertriebsverträgen über die Vertragsanbahnung und die rechtssichere Gestaltung deiner Verträge vermitteln wir dir das nötige Praxiswissen.

Inhalte

Wichtige Vertragsarten

- Kaufvertrag.
- Dienstvertrag.
- Werkvertrag.

Zentrale Vertriebsverträge im Überblick

- Belieferungsverträge.
- Fachhändlerverträge.
- Vertragshändlerverträge.
- Handelsvertreterverträge.
- Wettbewerbsrechtliche Hintergründe.

Vertragsanbahnung

- Vertraulichkeitsvereinbarung.
- Letter of Intent.
- Memorandum of Understanding.

Grundlegendes zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen

- AGB wirksam in den Vertrag einbeziehen.
- Kollidierende AGB: So stellst du sicher, dass eure Bedingungen gelten.
- Inhaltskontrolle.
- Verhandlungstaktiken.

Der rechtswirksame Abschluss von Vertriebsverträgen

- Angebot und Bestellung, Auftragsbestätigung, kaufmännisches Bestätigungsschreiben.
- Vertragsstrukturen.
- Fehlerquellen.

Rechte und Pflichten bei Mängeln

- Sachmängelrechte, Garantien, Abgrenzung zur Produkthaftung.

Rechte und Pflichten bei Zahlungs- und Lieferverzug

- Voraussetzungen, Rechtsfolgen, Gegenstrategien.

Praxisorientierte Analyse wichtiger Vertragsklauseln

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Ein solides juristisches Fundament wird für die Vertriebspraxis vermittelt.
- Die zentralen Aspekte der Mängelgewährleistung und des Schuldnerverzugs werden behandelt.
- Rechte und Pflichten werden thematisiert, ebenso wie die professionelle Durchsetzung von Ansprüchen in schwierigen Situationen.
- Wichtige Grundlagen zur Vertragserstellung werden vermittelt, um Rechtsfallen zu vermeiden.

Methoden

Vortrag und Diskussion. Beispiele aus der vertrieblichen Praxis veranschaulichen die behandelten Themen. Es ist genügend Raum für Fragen und Erfahrungsaustausch der Teilnehmer:innen eingeplant.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, die unverzichtbares Grundlagenwissen zum Vertrags- und Vertriebsrecht erwerben wollen, Key Account Manager:innen, Projektleiter:innen Vertrieb, Contract Manager:innen, Vertriebs- und Verkaufsleiter:innen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Dr. Ulrich Rösch

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

22.-23.02.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 22.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 23.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32479**Teilnahmegebühr****€ 1.490,- zzgl. MwSt.**

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/5102E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de