2477 Vertriebsrecht im Fokus

So schaffen Sie rechtlich sichere Strukturen für den Vertrieb Ihrer Produkte und Dienstleistungen

In diesem praxisorientierten Seminar erfahren Sie, wie Sie eine rechtlich sichere Struktur für den Vertrieb in Ihrem Unternehmen aufbauen können. Sie lernen, worauf es bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) und Rahmenverträgen ankommt, um optimal auf Verhandlungen mit Ihren Geschäftspartnern vorbereitet zu sein. Zudem klären wir die Zulässigkeit von Exklusivverträgen, Konkurrenzklauseln, Gebietsschutz und Alleinbezugsrechten.

Wenn Sie den Vertrieb Ihrer Waren oder Dienstleistungen über Handelsvertretungen planen, erhalten Sie wertvolle Informationen zur Vertragsgestaltung und zur effektiven Zusammenarbeit mit diesen Partner:innen. Nutzen Sie die Gelegenheit, praxisrelevantes Know-how zu erlangen und bringen Sie gerne Beispiele und Fragen aus Ihrer eigenen Praxis mit, die wir gemeinsam im Seminar diskutieren können.

Die Zielgruppe:
Das Seminar richtet sich an
- Führungskräfte in Vertrieb und Verkauf
- Vertriebs- und Verkaufsmitarbeiter:innen
- Handelsvertreter:innen
- Unternehmensjuristinnen und -juristen
- Personen, die sich mit vertriebsrechtlichen Themen befassen

Voraussetzungen:
- Grundlegende Kenntnisse im Vertragsrecht sind vorteilhaft, aber nicht zwingend erforderlich.

Die Trainingsinhalte:
- Rechtssichere Vertragsgestaltung
- Bedeutung und wesentliche Bestimmungen in AGB
- Verbotene Vertragsklauseln
- Rechte und Pflichten in der Zusammenarbeit mit Handelsvertretungen

Die Trainingsziele:
Nach Abschluss des Seminars werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer:
- Wissen, welche Bestimmungen in Vertriebsverträgen empfehlenswert und welche unbedingt zu vermeiden sind.
- Vertraut sein mit typischen Klauseln wie Wettbewerbsverboten und Gebietsschutz.
- In der Lage sein, AGB kritisch zu überprüfen und bedenkliche Klauseln zu identifizieren.
- Kenntnisse darüber haben, wie die Zusammenarbeit mit Handelsvertretungen optimal gestaltet werden kann und welche Pflichten dabei zu beachten sind.

Der Trainerin:
Dr. Irmgard Pracher MBA
Rechtsanwältin und Managerin bei LeitnerLaw Rechtsanwälte