

Intensivtraining: Verträge im Vertrieb verstehen

In unseren Trainings lernen Sie schnell und einfach:

- ✓ das deutsche Vertragsrecht zu verstehen,
- ✓ Verträge optimal vorzubereiten und zu gestalten,
- ✓ Vertragsverhandlungen souverän zu meistern,
- ✓ mögliche Kosten und Risiken zu minimieren.

Thomas Klages
Waldstraße 114
44869 Bochum
Tel.: 0 23 27 /97 41 19

klages@klages-training.de

Sie kennen das: Der Tag ist wieder einmal voll mit Terminen und das Telefon klingelt ununterbrochen. Ein Kunde meldet sich und will nun endlich den langersehten Vertrag abschließen. Dazu müssen jedoch noch einige Punkte geregelt werden. Meist bleibt nicht viel Zeit, langwierige Überprüfungen durchzuführen. Aufgrund des Zeitmangels werden manchmal Risiken eingegangen, die zu einem späteren Zeitpunkt wirtschaftliche Nachteile nach sich ziehen können. Das muss nicht sein...

Gut formulierte Verträge und ein gutes Verständnis der Einflussgrößen im Vertragsrecht sind immens wichtig, um Risiken im Geschäft zu vermeiden und den täglichen Kampf um die Vormachtstellung am Verhandlungstisch zu gewinnen.

Verstehen Sie die Systematik von Verträgen, indem Sie lernen:

- ✓ die verschiedenen Vertragsarten zu unterscheiden,
- ✓ wie Verträge geschlossen und aufgelöst werden,
- ✓ welche elementaren Punkte in jedem Vertrag geregelt werden sollten,
- ✓ welche wichtigen Vertragskriterien Ihr unternehmerisches Risiko deutlich senken,
- ✓ die speziell entwickelte Easy-Contract-Methode anzuwenden, die Neulingen und Profis dabei hilft, Verträge systematisch und spielerisch zu verstehen.

Sie erfahren in praxisorientierten Übungen:

- ✓ welche rechtlichen Fallstricke Sie vermeiden sollten,
- ✓ wie Sie Schnelligkeit und Genauigkeit bei der Vertragsgestaltung in Einklang bringen,
- ✓ wie Sie Zeit und Kosten bei der Vertragsvorbereitung sparen können,
- ✓ welche Rechte und Pflichten auf Mitarbeiter, die Verträge gestalten und prüfen, zukommen.

Ihr Ergebnis:

In diesem Seminar erlernen Ihre Mitarbeiter systematische Methoden zur Vertragsgestaltung und erhalten einen individuellen Leitfaden für eine professionelle Herangehensweise in der Praxis.

Auf einen Blick!

- ✓ Im praxisorientierten Workshop klären Ihre Mitarbeiter alle relevanten Fragen zum Vertragsrecht.
- ✓ Sie erarbeiten Schritt für Schritt einen eigenen Leitfaden, mit dem Verträge zukünftig systematisch und schnell verstanden und bearbeitet werden.

Termin

- ✓ Folgende Termine sind für allgemeine Schulungen vorgesehen:
21.01.2021
18.02.2021
18.03.2021
15.04.2021
- ✓ Dauer des Seminars:
1 Tag.

Ort der Veranstaltung:

Das Seminar findet als Webinar statt. Fragen werden während des Seminars beantwortet.

Teilnehmerzahl:

Mindestteilnehmerzahl:
4 Personen
Maximal: 15 Personen

Ihre Investition

- ✓ 600,00 EUR/Teilnehmer
- ✓ Die Preise verstehen sich inkl. Mehrwertsteuer.

KLAGES - TRAINING

VERTRÄGE VERSTEHEN

Ihr Trainer

- ✓ bietet langjährige Expertise in Vertrieb und Vertragsrecht,
- ✓ geht schnell und zielgerichtet auf individuelle Fragen und Themen ein,
- ✓ erklärt Vertrags- oder Rechtszusammenhänge an einfachen Beispielen aus der Praxis,
- ✓ entwickelt und präsentiert praxisnahe Strategien zum besseren Rechtsverständnis,
- ✓ vermittelt komplizierte Rechtszusammenhänge auf eine sympathische und leicht verständliche Art und Weise.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar:

- ✓ Sie erfahren, welche Herausforderungen bei Vertragsbedingungen möglich sind und wie Sie sie meistern .
- ✓ Sie lernen, wie Sie Verträge formulieren, um Risiken für Ihr Unternehmen zu minimieren.
- ✓ Sie lernen die verschiedenen Vertragsarten und ihre Besonderheiten kennen.
- ✓ Sie erarbeiten eine Checkliste mit den wichtigsten Vertragsbedingungen für die tägliche Praxis.
- ✓ Sie lernen, Verträge um bis zu 20 % schneller zu bearbeiten.

Guter Rat ist teuer, schlechter Rat kann teuer zu stehen kommen.

Gerhard Uhlenbruck (geb. 1929), Dt. Aphoristiker

Begeisterte Teilnehmerstimmen zum Seminar:

„Komplexe Sachverhalte einfach dargestellt.“ (Sabrina Piela, Junior Sales Manager)

„Erwartungen voll erfüllt. Viele neue Denkanstöße.“ (Olaf Plocki, Senior Sales Manager)

„Guter Aufbau, der die wirklichen Knackpunkte angeht und alle Fragen beantwortet.“ (Andreas Brinkmann, Director Technical Sales)

„Sehr hilfreich bei der täglichen Arbeit!“ (Klaus Taug, Geschäftsführer)



Ihr Trainer:

- ✓ Thomas Klages ist studierter Jurist und Vertriebsprofi im technischen Vertrieb mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Vertragsgestaltung.
- ✓ Als Trainer begeistert er seine Seminarteilnehmer für das Thema Vertragsgestaltung und hilft diesen mit konstruktiven Lösungsvorschlägen mit starkem Praxisbezug.
- ✓ Er ist Entwickler der EASY-CONTRACT Methode. Einer systematischen und einfach erlernbaren Herangehensweise, die auch Nichtjuristen hilft, Vertragszusammenhänge zu verstehen und Verträge aufzusetzen.