

Ausgebucht

Präsenzveranstaltung

16.05.2024

Vertriebs- und Arbeitsrecht

Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten für den erfolgreichen Vertrieb

Die Gestaltung effizienter und rechtssicherer Vertriebsstrukturen ist unerlässlich für den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Bei diesem Seminar werden gängige Vertriebsmodelle vorgestellt und ihre rechtlichen Grundlagen erläutert, wobei insbesondere die Besonderheiten des internationalen Vertriebs beleuchtet werden.

Im zweiten Teil werden wichtige arbeitsrechtliche Instrumente zur Mitarbeitermotivation und -bindung erläutert und Vor- und Nachteile verschiedener Vergütungsmodelle herausgestellt.

Teil 1: Vertriebsrecht

Nur mit entsprechend effizienten und rechtssicheren Strukturen im Verkauf hat ein Unternehmen letztlich dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg. Dieser Vortrag stellt die gängigen Vertriebsmodelle vor und erläutert die jeweiligen rechtlichen Grundlagen. Es werden dabei insbesondere auch die Besonderheiten des internationalen Vertriebs erörtert.

Inhalte:

1. Vorstellung und Abgrenzung der verschiedenen Vertriebsformen:
2. Praxisfragen zum nachvertraglichen Ausgleichsanspruch
3. Besonderheiten des internationalen Vertriebs (Vertrags- und AGB-Recht, Gewährleistungs- und Haftungsrecht)

Teil 2: Arbeitsrecht

Moderne Vergütungsmodelle sind für die Motivation und Bindung von Leistungsträgern im Vertrieb eines Unternehmens unabdingbar. Durch den Einsatz agiler Vergütungsmöglichkeiten können Unternehmen sich zudem für Bewerber attraktiver machen. Dieser Vortrag stellt wichtige arbeitsrechtliche Instrumente zur Mitarbeitermotivation und -bindung vor und beleuchtet die Vor- und Nachteile der verschiedenen Vergütungsmodelle.

Inhalte:

1. Variable Vergütungsmodelle - Allgemeine Vor- und Nachteile
2. Darstellung verschiedener Vergütungsmodelle; Gestaltung von Sachbezügen, wie E-Auto und E-Bike
3. Feste und variable Vergütungsmodelle - rechtliche Ausgestaltung und Möglichkeiten einer späteren Anpassung

4. Gestaltung von Zielvereinbarungen - Darstellung möglicher Ziele (persönliche und unternehmensbezogene Ziele)
5. Befristung und Widerruf von variablen Vergütungsbestandteilen - Möglichkeiten und Risiken

Referenten:

Dr. Fabian Breckheimer | Rechtsanwalt & Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht

Julia Sontheimer | Rechtsanwältin & Fachanwältin für Arbeitsrecht

Zielgruppe: Geschäftsführer, Vorstände, Führungskräfte, Abteilungsleiter, Prokuristen, Personalleiter, Vertriebsleiter

TERMIN

Beginn: 16.05.2024, 9:00 Uhr

Ende: 16.05.2024, 13:00 Uhr

VERANSTALTUNGsort

IHK Trier, Tagungszentrum
Herzogenbuscher Straße 12
54292 Trier

VERANSTALTER

IHK Trier

ANSPRECHPARTNER

International

ULRIKE LUCE

Tel.: 0651 9777-212

Fax: 0651 9777-205

luce@trier.ihk.de