

Aufbau einer Vertriebsorganisation

EIGENER VERTRIEB VS. HANDELSVERTRETUNG

Dieses Seminar richtet sich vor allem an kleine und mittelständische Unternehmen, die einen Vertrieb aufbauen wollen sowie an interessierte Handelsvertreter. Es werden die Vor- und Nachteile der jeweiligen Möglichkeit, einen Vertrieb zu organisieren, aufgezeigt und erläutert. Daraus folgend werden Handlungsempfehlungen zur spezifischen Gestaltung einer Vertriebsstruktur für verschiedene Unternehmen gegeben.

Inhalte

1. Was ist eine Handelsvertretung?
2. Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen und Rahmenbedingungen
 - Das HGB für den Handelsvertreter (HV)
 - Das Arbeitsrecht für den Angestellten Reisenden
 - Kündigungsschutz vs. Ausgleich
3. Berücksichtigung des Kostenaspekts
4. Berücksichtigung von Produktkenntnissen und technischen Anforderungen
5. Zugriff des Unternehmens auf eigene Mitarbeiter oder den HV
6. Langfristige Betrachtung
7. Effektivitäts- und Effizienzüberlegungen

Methoden

Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele

Teilnehmer

Geschäftsführer, Führungskräfte von kleinen und mittelständischen Unternehmen, Handelsvertreter

Termine und Orte

12. Oktober 2009 - Friedrichshafen
16. Oktober 2009 - Hamburg
19. Oktober 2009 - Stuttgart
23. Oktober 2009 - Köln
27. November 2009 - Berlin

Preis je Veranstaltung

490,- € zzgl. MwSt.
inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Getränken

Ab dem zweiten Teilnehmer eines Unternehmens:
15% Rabatt

Referent

Herr Dieter Meyer

Aufbau einer Vertriebsorganisation

Hiermit melde ich unten stehende Person(en) verbindlich für das Seminar **Aufbau einer Vertriebsorganisation** am in an.

Firma

Name, Vorname und Position des 1. Teilnehmers

Name, Vorname und Position des 2. Teilnehmers

Firmenadresse

Branche

Telefon / Fax

Datum / Firmenstempel / Unterschrift

Anmeldung bis jeweils 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

Mit der verbindlichen Anmeldung werden die AGB des Unternehmens Meyer und Meyer akzeptiert.