

Pressemitteilung



Starnberg, den 25. April 2019

Intensiv-Seminare: Recht und Vergütung im Vertrieb

Aktuelle Themen für den Vertrieb

Erfolgreicher Vertrieb? Das heißt, das eigene Wissen der rechtlichen „Basics“ gelegentlich aufzufrischen. Es heißt auch, an Trends dran zu bleiben. Ein wichtiges Stichwort hier: Vertriebsvergütung 4.0!

Zum rechtlichen Grundwissen gehört die Gestaltung rechtssicherer Verträge. Es zahlt sich aus, Vertragsarten und Paragraphen zu Gewährleistung, Garantie und Schadensersatz zu kennen. Rechtskenntnisse zum online und internationalen Vertrieb sind ebenfalls wichtig.

Vertriebsvergütung 4.0 stellt alte Entlohnungsmodelle auf den Kopf: Neue digitale Plattformen binden Mitarbeitende ins ertragsorientierte Denken und Handeln ein. Das ist äußerst wirkungsvoll, variabel und spornt zu erheblichen Leistungssteigerungen an.

Vertriebsrecht aktuell

24./25. Juni 2019 in Köln

21./22. Oktober 2019 in München

www.management-forum.de/vertriebsrecht

Vertriebsvergütung 4.0

28. Juni 2019 in Starnberg

29. Oktober 2019 in Frankfurt am Main

www.management-forum.de/vertriebsvergütung

Bei Fragen zu den Veranstaltungen oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Elisabeth di Muro unter + 49 8151 2719-0 oder an info@management-forum.de