



Compliance und Vertrieb

Vertriebsziele und Compliance im Fokus

REFERENT



Dr. Stefan Petermann
Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt), Fachanwalt für Strafrecht, Compliance Officer (Univ. St. Gallen), Head of Compliance Committee Office, Robert Bosch GmbH, Gerlingen/Stuttgart

TEILNEHMER

Vertriebsmitarbeiter, Compliance-Beauftragte, Geschäftsleiter, Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte

INHALT

Compliance spielt auch im Vertrieb eine wichtige Rolle! Eine Vielzahl von Regelungen und Vorschriften sind zu beachten: Von Korruptionsprävention über Kartellrecht bis hin zum Datenschutz. Unterschiedliche Perspektiven und Bewertungen in den Bereichen Vertrieb und Compliance scheinen die Regel zu sein. Dennoch kann und muss im Geschäftsalltag eine tragfähige Lösung gefunden werden. In diesem Seminar lernen Sie alle wichtigen Aspekte der Vertriebs-Compliance kennen, die auch im Mittelstand von Bedeutung sind. Anschaulich und übersichtlich erläutert Ihnen unser erfahrener Referent, wo in der Praxis die Gefahren lauern, was es unbedingt zu beachten gilt und wie Compliance gerade für den Vertrieb ein echter Vorteil sein kann.

TERMIN | ORT

DO 28.11.24 Live-Webinar | Virtueller Raum (Microsoft Teams)

ZEIT

1. Block: 09:30 – 12:00 Uhr,
2. Block: 12:30 – 15:00 Uhr | 5 Zeitstunden

PREIS

499,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

FLEXIBEL – UNSERE LIVE-WEBINARE



Interaktion garantiert!

Auch in unseren Live-Webinaren können Sie Ihre Fragen stellen, sich mit Teilnehmern und Referenten austauschen! Mit Ihrem Mikrofon, gegebenenfalls einer Webcam sind Sie aktiv im Live-Webinar mit dabei.

Unsere Live-Webinare finden via Microsoft Teams statt. Weitere Infos und technische Hinweise zu Microsoft Teams finden Sie unter beck-seminare.de/live-webinare

THEMEN

- **Compliance Überblick**
 - Rechtliche Grundlagen inkl. Verbandssanktionengesetz
 - Haftung und Funktionen
 - Ziele und ökonomischer Nutzen
- **Typische Situationen im Vertrieb**
 - Vertrieb ist Verkaufen – Lehren für den Compliance-Mitarbeiter
 - Compliance ist Support – Lehren für den Vertriebsmitarbeiter
 - Verständliche Regeln sichern den Umsatz
 - Standardverträge zur Risikobegrenzung
- **Korruptionsprävention**
 - Was ist Korruption genau? Ein aktueller Überblick
 - Systematik des Korruptionsstrafrechts und Vorteilsbegriff
 - Kundenbindung durch Rabatte
 - Das Geschäftsherrenmodell
 - Besonderheiten der Amtsträgerkorruption
- **Kartellrechtliche Fallstricke**
 - Die zentralen Ge- und Verbote
 - Verbandsaktivitäten
 - Verhaltensregeln im Vertrieb
 - Problemstellungen bei parallelem Vertrieb Inhouse und Extern
- **Geschäftsgeheimnisse**
 - Definition Geheimnis
 - Der Schutz nach dem GeschGehG
 - Umgang mit Geheimnissen und NDA
- **Datenschutz**
 - Marketing und Tracking über Website und E-Mail
 - Umgang mit Foto-, Video- und Tonaufnahmen
- **Verbraucherschutz-Compliance**
 - Was hat Compliance mit Verbraucherschutz zu tun? Update zur Omnibus-Richtlinie
 - Wesentliche Pflichten für den Handel und Rechtsfolgen
 - Was jetzt zu tun ist

ANMELDUNG

IF

Teilnehmer (Vor-, Zuname) _____

Position / Beruf _____

Firma (Rechnungsadresse) _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Telefon / Fax _____

E-Mail _____

Datum / Unterschrift _____

Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuzter Veranstaltung an.

Anmeldung:

Shop: beck-seminare.de

E-Mail: seminare@beck.de

Fax: (089) 381 89-547

Weitere Auskünfte erhalten Sie unter: **Telefon (089) 381 89-503**