

## Rollen som professionel rådgiver – Erhvervsret og jura

Trænger du som sælger eller ansat i salgsafdelingen eller butikken til at få opdateret dine kompetencer og din viden om juraen i forbindelse med salg af maskiner, så er det nu du skal slå til.

### Formål:

At give deltageren et overordnet indblik i og viden omkring relevant lovgivning, som er gældende, når man er beskæftiget med salg, markedsføring og rådgivning af maskiner til landbrug, maskinstationer, institutioner m.m.

### Mål:

At deltageren er bevist omkring, hvilke juridiske forhold man skal være opmærksom på i salgsprocessen før, under og efter salget/handlen er gennemført.

### Emner:

Markedsføringsloven

- God markedsføringskik
- Vildledende og utilbørlig markedsføring

Aftaleloven

- Indgåelse af aftaler
- Ugyldige aftaler

Købeloven

- Opfyldelse af aftalen
- Misligholdelse, herunder forsinkelser
- Fejl og mangler
- Ophævelse af aftalen
- Garanti og reklamationsret

Anden relevant lovgivning

- Insolvens / betalingsstandsning / konkurs
- Inkasso, herunder ”den forenklede inkassoprocedure”

### Målgruppe for kurset:

Nye sælgere/salgskonsulenter, juniorsælgere, salgschefer og butiksansatte.

### Praktiske informationer:

**Onsdag den 17. januar 2018 kl. 9 – 16** – TradeCity, Kokholm 3C, 6000 Kolding – Indgang A – lokale K1

Prisen for kurset inkl. forplejning er kr. 1.095,- + moms

Sidste frist for tilmelding er 10. januar

Tilmelding foregår online på dette link: <https://danskmaskinhandel.nemtilmeld.dk/18/>

### Underviser:

I får fornøjelsen af Eva Kaya fra Advokatgruppen, som vi har samarbejdet med omkring juridiske spørgsmål gennem flere år.