



Branche forening for
SKOV·HAVE·PARK
forretninger



Rollen som professionel rådgiver – Erhvervsret og salgsjura

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 om relevant lovgivning, som er gældende, når man er beskæftiget med salg, formidling og markedsføring af maskiner til landbrug, maskinstationer, institutioner og forbrugere.

Mål:

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

Emner:

Markedsføringsloven:

Ex. God markedsføringsetik og vildledende og utilbørlig markedsføring

Aftaleloven:

Indgåelse af aftaler og formidlingsalg

Købeloven:

Opfyldelse af aftalen, misligholdelse - herunder forsinkelser, fejl og mangler, ophævelse af aftalen og garanti og reklamationsret

Anden relevant lovgivning:

Insolvens, betalingsstandsning, konkurs og inkasso, herunder "den forenklede inkassoprocedure"

Når kunden er presset:

Tilbageholdelsesret, ophævelse af handlen og tilbagelevering

Målgruppe for kurset:

Nye sælgere/salgskonsulenter, juniorsælgere, salgschefer og butiksansatte.

Praktiske informationer:

17. november 2020 kl. 9.00 – 15.30 – TradeCity, Kokholm 3A, 6000 Kolding – lokale M5

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

Sidste frist for tilmelding er 5. november 2020

[Tilmelding foregår her](#)

Underviser:

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