



Jänner 22

Schulung für Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter

Die praxisorientierten Werkzeuge für Vertriebsmitarbeiter

im Bereich des Bauwesens und des Anlagenbaues

Inhaltsverzeichnis

1. EINLEITUNG	2
2. ZEITRAHMEN DER SCHULUNG	2
3. PREIS	2
4. SCHULUNGSINHALT	3
4.1. GRUNDLEGENDE RECHTLICHE KENNTNISSE	3
4.2. DAS ANGEBOTSWESEN	3
4.3. DIE VORVERTRAGLICHEN PFLICHTEN EINES ANBIETERS	4
4.4. DIE AUFTRAGSERTEILUNG.	4
4.5. DIE AUFTRAGSBESTÄTIGUNG.	4
4.6. PREISE, PREISVERHANDLUNGEN UND VERHANDLUNGSTECHNIKEN	5
4.7. DAS BUNDESVERGABERECHT	5
4.8. WEITERE THEMEN	5

E-Mail: office@bauwesen-dirnbacher.at

Mobile: +43/664/9168080

Telefax: +43/1/8765655-50

UID-Nr.: ATU 43502107

Firmenbuch Nr. 500524 s

Handelsgericht Wien

Bankverbindung:

Bank Austria, IBAN AT921100010782187800

BIC: BKAUATWW



1. Einleitung

Nach Jahrzehnten langen Erfahrungen im Vertrieb sowie der Vertragsgestaltung im nationalen und internationalen Umfeld stelle ich mein Wissen in Form einer praxisorientierten kompakten Schulung zur Verfügung. Häufig führen unnötige Fehler und / oder Unachtsamkeiten in der Angebotsphase, manchmal aber auch blankes fehlendes Wissen, zu sehr kostspieligen Folgen. Werden Leistungsumfang, Schnittstellen, Leistungsausschlüsse und sonstige Bedingungen nicht exakt definiert, führt dies in der Folge unweigerlich zu Streitigkeiten und Mehrkosten. Dabei gibt es einfache Tools, wo mit nur geringem Aufwand eine sehr hohe Präzision im Angebotswesen erzielt werden kann. Nachdem nicht immer nur ausdrücklich geschulte Vertriebsarbeiter mit Vertriebsaktivitäten konfrontiert sind, sondern auch Techniker, Bauleiter, Projektleiter, etc., richtet sich dieses Schulungsangebot an alle Mitarbeiter, die mit Vertrieb in irgendeiner Form konfrontiert werden. Nicht selten sind in einem Unternehmen dies Mitarbeiter aus unterschiedlichsten Bereichen – denn im besten Fall ist jeder Mitarbeiter auch ein Verkäufer(-☺)! In dieser Schulung geht es weniger um die ausschließliche Vermittlung des nur theoretischen Wissens, sondern vielmehr auch um die praxisorientierte Umsetzung. Bitte entnehmen Sie mein Schulungsangebot aus den nachstehenden Verzeichnissen.

2. Zeitrahmen der Schulung

Die Themen und Schwerpunkte können nach Bedarf angepasst werden. Die Teilnehmerzahl ist unbegrenzt. Die Schulung kann gestrafft in Form eines ½ tägigen Seminars oder aber auch umfangreich in Form eines Tagesseminars gehalten werden.

3. Preis

Der Richtpreis für eine Tagesschulung beträgt € 1.400.-, für eine Halbtagschulung € 700.-, Preise exkl. USt.



4. Schulungsinhalt

4.1. Grundlegende rechtliche Kenntnisse

- 4.1.1. Was ist ein Angebot, was ist ein Vertrag? Wodurch kommt ein Vertrag zustande, was versteht man unter Willensbildung? Der Unterschied zwischen mündlichen und schriftlichen Vereinbarungen, wie wirkt sich „konkludentes“ Verhalten in der Praxis aus? Die Begriffsbestimmungen im ABGB (Allgemein bürgerliches Gesetzbuch) und in der ÖNORM.

4.2. Das Angebotswesen

- 4.2.1. Was ist Inhalt eines Angebotes?
- 4.2.2. Was ist die Basis eines Angebotes? Definition der Grundlagen und Rahmenbedingungen. Das Leistungsziel!
- 4.2.3. Aufbau und Strukturierung eines Angebotes
- 4.2.4. In welcher Form sollten Leistungen beschrieben sein (Umfang, Detaillierungsgrad)?
- 4.2.5. Warum eine allgemeine Beschreibung der angebotenen Leistungen sinnvoll ist?
- 4.2.6. Was versteht man unter einer „funktionalen Leistungsbeschreibung“ – Chancen und Risiken.
- 4.2.7. **Die 3 einfachen Möglichkeiten einer klaren Leistungsabgrenzung:**
 - (a) die Schnittstellendefinition**
 - (b) die Definition nicht enthaltener Leistungen**
 - (c) die Beschreibung der enthaltenen Leistungen**
- 4.2.8. Was ist eine Garantie? Was ist eine Gewährleistung? Wie sollen Garantie und / oder Gewährleistung in einem Angebot beschrieben sein?
- 4.2.9. Der Angebotspreis
- 4.2.10. Die Preisbasis
- 4.2.11. Haftung – welche Haftungen können schon im Angebot begrenzt werden?
- 4.2.12. Der Unterschied zwischen festen und veränderlichen Preisen
- 4.2.13. Was ist ein Pauschalpreis? Was versteht man zwischen einer echten und unechten Pauschale?



- 4.2.14. Die Bindefrist – welche Bindefristen gelten? Warum eine eingeschränkte Bindefrist Sinn macht?
- 4.2.15. Wann ist ein Angebot verbindlich? Wann unverbindlich? Und welche Rechtsfolgen ergeben sich daraus?
- 4.2.16. Warum gibt es eine Reihung der Angebotsbedingungen? Welche rechtliche Wirkung hat die Reihung von Bedingungen?

4.3. Die vorvertraglichen Pflichten eines Anbieters

- 4.3.1. Die Prüf-, Warn- und Hinweispflichten, welche schon Teil des Angebotes sein müssen! Worüber muss ich mich daher als Anbieter informieren?
- 4.3.2. Wer ist mein Auftraggeber – der Unterschied zwischen Fachmann und Laie
- 4.3.3. Die Erfolgshaftung – für welchen Erfolg wird gehaftet?

4.4. Die Auftragserteilung.

- 4.4.1. Wann und wie kommt ein Auftrag zustande? Die Sonderform des „konkludenten Verhaltens“ als Auftragserteilung.
- 4.4.2. Was bedeutet eine Auftragserteilung zu abweichenden Bedingungen? Welche Bedingungen gelten? Und wie verhalte ich mich? Die ewige Diskussion über das sogenannte „Stillschweigen“.

4.5. Die Auftragsbestätigung.

- 4.5.1. Welche Unterlagen eines Angebotes werden zum Vertragsbestandteil?
- 4.5.2. Welche Ergänzungen oder Zusätze zur Auftragserteilung wollen Sie noch vereinbaren? Wie werden diese mit einer Auftragsbestätigung rechtswirksam?
- 4.5.3. Wer leistet rechtsgültige Unterschriften? Die Vollmacht, wer ist bevollmächtigt, die Anscheinvollmacht!



4.6. Preise, Preisverhandlungen und Verhandlungstechniken

- 4.6.1. Kalkulationsmethoden (Deckungsbeitragsrechnung, Aufschlagskalkulation, etc.)
- 4.6.2. Marktpreis versus kalkulierten Preis?
- 4.6.3. Die Potentialanalyse (welche Potentiale, Chancen und Risiken möchte ich beherrschen?)
- 4.6.4. Die Ankermethode
- 4.6.5. Führung von Preisverhandlungen

4.7. Das Bundesvergaberecht

In diesem Abschnitt werden die gravierenden Unterschiede zwischen Angeboten / Ausschreibungen der öffentlichen Hand zu jenen in der Privatwirtschaft erläutert. Dieser Abschnitt hat einen lediglich informativen Charakter und soll zum Grundverständnis beitragen. Über die Besonderheiten des Bundesvergaberechtes halte ich aufgrund der Komplexität spezifische Schulungen und Vorträge.

4.8. Weitere Themen

In Abstimmung und nach Wunsch können weitere Themen vereinbart werden.