



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Sales Compliance

Sicher unterwegs im Vertrieb

🔑 Darum lohnt sich der Kurs

Die rechtliche Komplexität im Vertrieb nimmt zu. Kartellrecht, Vergaberecht oder Datenschutz - wer im Sales die Balance zwischen den Spannungsfeldern „gewinnbringende Ergebnisse abliefern“ und „Compliance“ hält, wird nachhaltig erfolgreich sein.

Das nehmen Sie mit

Compliance, ein „Umsatzblocker“ im Sales? Regeln schränken die Vertriebspotenziale ein, so die gängige Meinung unter Verantwortlichen. Sozusagen: Gegenverkehr auf dem Weg zum Kunden. Diverse Compliance-Verhaltensregeln verlangen Vertriebsmitarbeiter*innen einiges ab. Wie Sie auf Ihrem Weg zu gewinnbringenden Ergebnissen die Sales Compliance im Auge behalten, zeigen Ihnen unsere Expert*innen. Ganz nach dem Motto: Verkaufen ja, aber nicht um jeden Preis. Reflektieren Sie mit uns das Spannungsfeld Compliance & Vertrieb und analysieren Sie anhand praktischer Beispiele typische Stolperfallen. Gekonnt zeichnen wir die Grenzen zwischen erlaubt und verboten nach und zeigen Ihnen, wie Sie mit Compliance einen Mehrwert im Vertrieb schaffen.

Ihr Programm im Überblick

RECHT

- Rechtliche Grundlagen im Vertragsrecht
- AGB und Battle of Forms in der Praxis
- Praktische Probleme in der Vertragsanbahnung
- Das Wichtigste zur Haftung
- Typische Stolpersteine im Sales-Bereich
- Schaffen Sie sich eine gute Verhandlungsposition!

COMPLIANCE

- Sales-Risikofelder im Überblick
- Antikorrruption – Geschenke und Einladungen
- Interessenkonflikte – Der richtige Umgang
- Kartellrecht – Dauerbrenner im Vertrieb
- Vergaberecht – Die wesentlichen Grundlagen
- Trade Compliance - Internationales
- Weitere Risikofelder

Interessant für

- Vertriebsmitarbeiter*innen

- Sales Manager*innen
- Key Account
- Fach- und Führungskräfte aus dem Außendienst & Kundenservice
- Konzernleitung & Geschäftsführung
- Mitarbeiter*innen aus Compliance- & Rechtsabteilungen

Referent*in



Mag. Andrea Pilecky LL.B.

Geschäftsführerin & Gründerin rosa elefant OG



Mag. Roman Sartor M.B.L.

Compliance & Risikomanagement – Aus Leidenschaft. Anders. Mit Überzeugung.

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
25.06.2025	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 660,-
04.12.2025	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 660,-

Beratung & Buchung



Jeffrey Müller-Büchse

☎ +43 1 713 80 24-38 ✉ jeffrey.mueller-buechse@ars.at