

Reklamationen im Holzhandel



Kurzbeschreibung „Kann ich oder muss ich kulant sein?“ Bei Reklamationen wird im Holzhandel aus Unkenntnis der Rechtslage leider sehr viel Geld verschenkt. Mängel werden beim Vorlieferanten oft nicht rechtlich richtig angezeigt. Folge: Der Lieferant kann die Reklamation aus formellen Gründen ablehnen. Dies gilt es zu vermeiden.

Bei Reklamationen von Kunden wird oft vorschnell nachgegeben, ohne dass dies rechtlich erforderlich ist. Um kulant zu sein, muss der Holzhändler erst einmal wissen, was seine Rechte sind. Dazu benötigt der Entscheider in der Holzbranche Selbstbewusstsein. Selbstbewusstsein wird durch Wissen erzeugt. Nur wer die Rechtslage kennt, kann richtig argumentieren und seine Rechte beim Vorlieferanten durchsetzen und seine eigene Kulanz als Geschenk verkaufen.

- Seminarinhalte**
- Bessere eigene unternehmerische Einschätzung der Rechtslage
 - Wie bearbeite ich eine Reklamation rechtlich richtig (Go's und No-Go's)?
 - Ist die Reklamation überhaupt berechtigt?
 - Wie kann ich die Reklamation abwehren (Kunde)/ durchsetzen (Vorlieferant)?
 - Wie wirken die Tegernseer Gebräuche?
 - Welche Kosten muss ich als Holzhändler tragen?
 - Wie komme ich bei unberechtigten Reklamationen an mein Geld?

Zielgruppe Inhaber/innen, Geschäftsführer/innen und Vorgesetzte, welche Reklamationen im Unternehmen bearbeiten

TERMINE

ORT & DATUM

06.03.2018 ___ Hannover

18.09.2018 ___ Kassel

REFERENT

Alexander Sumowski,
Rechtsanwalt, spezialisiert
auf Recht der Holzwirtschaft,
Partner der Kanzlei
Lenke Seidel Sumowski

KOSTEN

EUR 495,- pro Person
(inkl. Tagungsverpflegung)
zzgl. 19 % MwSt.