

Interaktives Webinar

Compliance im Vertrieb

Die speziell auf die Führungskräfte und Mitarbeiter des Vertriebs ausgerichtete Online-Schulung „Compliance im Vertrieb“ sensibilisiert die Teilnehmer für die spezifischen, in ihrem operativen Geschäftsumfeld drohenden Compliance-Risiken. Nur wenn sie diese Risiken kennen, können sie für das Unternehmen und auch für sich persönlich die richtigen, rechtlich einwandfreien Lösungen entwickeln.

Zielgruppe

- Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb und Außendienst
- Compliance Officer
- Geschäftsleiter
- Unternehmensjuristen
- Rechtsanwälte

Der Vertrieb eines Unternehmens bildet eine der wichtigsten Schnittstellen zu seinen Kunden

Immer öfter müssen Fragen im Rahmen der Teilnahme an Ausschreibungen Kunden in Bezug auf die Compliance des eigenen Unternehmens beantwortet werden, bevor man als Vertriebsmitarbeiter überhaupt Zugang zu den Ausschreibungsunterlagen erhält.

Compliance-Audits durch Kunden sind mittlerweile zu einem integralen Standard von Lieferanten-Audits geworden. Es geht dabei also nicht mehr allein um die Qualität z.B. der Produktion, sondern eben auch um die Qualität der Compliance in Ihrem Unternehmen, auch u.v.a. beim Vertrieb.

Tritt es zu Tage, dass Vertriebsmitarbeiter gegen interne Richtlinien oder gegen gesetzliche Vorgaben verstoßen haben, werden diese regelmäßig auf Schadensersatz in Anspruch genommen. Der Verlust des Arbeitsplatzes geht damit ebenso regelmäßig einher. Daher ist es wichtig, die Compliance-Risiken zu kennen und diesen entgegenzuwirken.

Ein, wenn auch unbeabsichtigtes Fehlverhalten kann zu erheblichen Schäden auch für Ihr Unternehmen und die Unternehmensleitung führen. Abgesehen von Geldbußen und strafrechtlichen Sanktionen, drohen auch zivilrechtliche Schadensersatzansprüche. Darüber hinaus kann eine u.U. über Jahrzehnte aufgebaute Reputation Ihres Unternehmens durch einen Compliance-Verstoß schwer beschädigt werden.

Die Inhalte der Online-Schulungen „Compliance im Vertrieb“ werden anhand von zahlreichen [Praxisbeispielen](#) vermittelt. Auf der Basis von Compliance-Fällen werden zusammen mit den Teilnehmern praktisch umsetzbare Lösungsansätze erarbeitet, die in das operative Tagesgeschäft integriert werden können.

Inhalte der Online-Schulung „Compliance im Vertrieb“ umfassen u.a.:

Compliance – was ist das und warum wird das Thema immer wichtiger?

- Ursprung und Rolle von Compliance in Unternehmen heute
- Vorteile und Risiken für Unternehmen und seine Mitarbeiter
- Compliance als Teil des Vertriebsprozesses
- Compliance als Wettbewerbsvorteil

Typische Compliance-Risiken im Vertrieb im In- und Ausland

- Korruption und Bestechung (Deutschland und international)
 - Ziele der Gesetze
 - Erläuterung der wichtigsten Vorschriften
 - Einzelthemen z.B.: Einladung, Bewirtung und Geschenke, Beauftragung von Vermittlern, Interessenkonflikte, uvm.
- Preisabsprachen (Kartellrecht)
 - Ziel der deutschen und europäischen Normen
 - Erläuterung zu Preisabsprachen, Marktaufteilung usw.
 - Horizontale Kartelle
 - Vertikale Kartelle
 - Algorithmen und künstliche Intelligenz im Vertrieb
 - Kartellrechtliche Beschränkungen für marktbeherrschende Unternehmen
 - Kronzeugenregelung
- Geldwäsche

- Geschäftspartnerprüfung
 - Einschaltung externer Personen/Unternehmen (z.B. Vertriebsagenten)
 - Kunden
- Exportkontrolle

Compliance-Management als Führungsaufgabe

- Operationalisierung im Tagesgeschäft
- Compliance-Risiken entgegenwirken
- u.v.m.

Stellen Sie sicher, dass die Reputation Ihres Unternehmens durch ein rechtlich einwandfreies Auftreten des Vertriebs weiter gestärkt wird.

Administratives

Termine

Donnerstag, 11.12.2025 - Kursnummer V14
Donnerstag, 15.01.2026 - Kursnummer V15
Donnerstag, 07.05.2026 - Kursnummer V16
Donnerstag, 17.09.2026 - Kursnummer V17
Donnerstag, 26.11.2026 - Kursnummer V18

Uhrzeiten und Dauer

Block 1 | 09:00 - 10:30 Uhr
Block 2 | 10:45 - 12:15 Uhr
Block 3 | 12:45 - 14:15 Uhr
Block 4 | 14:30 - 16:00 Uhr
6 Zeitstunden – 8 Unterrichtseinheiten

Preis

599,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.
(einschließlich schulungsbegleitender
Unterlagen und Teilnahmebestätigung)