

Nyhedsbrev nr. 5 – december 2018 fra Dansk Maskinhandlerforening

Orientering fra DM-Uddannelse

Emner:

Ledelse og ressource optimering

Sælgeruddannelsen

ADR

Salgsjura og Erhvervsret

Kolding, den 14. december 2018

Ledelse og ressource optimering

Ud fra filosofien om at lederudvikling er en on-going proces, vil der i begyndelsen af 2019 blive tilbudt en overbygning til Den grundlæggende lederuddannelse. Den nye uddannelse hedder Ledelse og ressourceoptimering og kommer til at fokusere på, hvordan du som leder kan skabe resultater gennem dine medarbejdere, og hvordan du udnytter ressourcerne på den mest optimale måde.

Kurset bliver på 3 moduler af henholdsvis 2 og 3 dages varighed og **starter første gang den 15. januar 2019.**

Tilmeld på www.efteruddannelse.dk - Kviknummer 861403LR-119. Sidste frist for tilmelding er den 11. januar.

[Se faktaark](#)

Sælgeruddannelsen

Sælgeruddannelsen blev desværre ikke oprettet her i efteråret pga. for få tilmeldte, men Aars har sat nye datoer på, så håber vi det tidspunkt passer bedre for flere, så vi kan få oprettet et hold.

Startdato bliver 24. januar 2019.

Salg er et håndværk, der kræver det rigtige værktøj, hvis resultatet skal blive godt. Du kan sikkert allerede meget, men det er altid inspirerende at lære nyt og få nye input – også fra kollegaer i branchen. Derfor udbyder Dansk Maskinhandlerforening og Maskinleverandørerne i samarbejde med Erhvervsskolerne Aars igen i år en uddannelse målrettet sælgerne i jeres forretninger.

Tilmeld på www.efteruddannelse.dk - Kviknummer 861403SALG-119. Sidste frist for tilmelding er den 22. januar.

[Se faktaark](#)

ADR

Personer, hvis opgaver vedrører transport af farligt gods ad vej, skal i et omfang, der svarer til deres ansvarsområder og opgaver, uddannes i de krav, der stilles til transport af sådant gods. Det fremgår af kapitel 1.3 i ADR-konventionen.

Hvis man kun har materialer med til eget brug, når man kører ud er kapitel 1.3 uddannelsen ikke nødvendigvis påkrævet, men så snart man leverer noget, der betegnes som farligt gods til kunden, skal man have uddannelsen.

Derfor tilbyder vi nu kapitel 1.3 kurser til foreningens medlemmer

26. februar i Kolding kl. 13 - 16

27. februar i Ringsted kl. 13 - 16

Det er **GRATIS** for foreningens medlemmer og jeres medarbejdere at deltage.

Sidste frist for tilmelding er 14. februar – [tilmeld dig her](#).

Bemærk! Der er begrænset antal pladser, så tilmelding foregår efter først til mølle.

Salgsjura og Erhvervsret

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.

Emner:

Markedsføringsloven:

Ex. God markedsføringssskik og vildledende og utilbørlig markedsføring

Aftaleloven:

Indgåelse af aftaler og ugyldige aftaler

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 forenkede inkassoprocedure"

Når kunden er presset:

Tilbageholdelsesret, ophævelse af handlen og tilbagelevering

Målgruppe for kurset:

Nye sælgere/salgskonsulenter, juniorsælgere, salgschefer og butiksansatte.

Praktiske informationer:

16. januar 2019 kl. 9.00 – 15.30 – TradeCity, Kokholm 3A, 6000 Kolding – lokale K1
Prisen for kurset inkl. forplejning er kr. 1.095,- + moms

Sidste frist for tilmelding er 10. januar

[Tilmelding foregår her](#)