IFBD
Institute for Business Development

2027

Anticipeer wanprestaties of misbruik door uw commerciële medewerkers aan de hand van duidelijke contracten, controle en policies ...

De arbeidsrechtelijke zonden van uw sales

> Hoe behoudt u controle op “the man on the road”?

> Vermijd juridische valkuilen bij aanwerving, tijdens de commerciële rit en bij beëindiging van het contract.

> Leer aan de hand van tientallen tips & adviezen hoe u tal van conflicten anticipeert, vermijdt en oplost.



Onder de deskundige leiding van:

Me. Filip Tilleman
Vennoot
TILLEMAN & VAN HOOGENBEMT

>>> **IFBD.BE** /
juridische training

Waarom dit programma?

DE ONAANTASTBARE HANDELSVERTEGENWOORDIGER …

De account manager, de handelsvertegenwoordiger, de verkoper, de sales manager, de zelfstandige verkoper, … Zij zorgen voor de winst en de groei van uw onderneming. Maar dit maakt hen niet onaantastbaar … Zij genieten per definitie van een enorme vrijheid als ze op prospectie of klantenbezoek zijn … En net daar loopt het heel vaak spaak. Soms uit onwetendheid van één der partijen, door onduidelijke afspraken, maar vaak echter door wanprestaties, flagrant misbruik van vertrouwen, zelfs diefstal. Als werkgever moet u zich kunnen beschermen en de risico's tot een absoluut minimum beperken. Maar anderzijds moet u ook voorbereid zijn op problemen en conflicten, want deze hypothekeren de toekomst van al uw klantenrelaties.

VAN MISVERSTANDEN OVER WANPRESTATIE TOT SCHAAMTELOOS MISBRUIK

De mogelijke conflicten met uw verkopers of handelsvertegenwoordigers zijn legio. Van wanprestaties en het niet behalen van het verkoopbudget tot onweerlegbaar misbruik van vertrouwen en middelen. Heel veel conflicten kunt u anticiperen door een goede arbeidsovereenkomst, eerlijke commissieplannen en duidelijke policies voor gebruik van auto, gsm en laptop. U moet ook gebruikmaken van het specifieke juridisch kader waarbinnen zij functioneren en dat in de praktijk al te vaak onbenut wordt gelaten. Werken met zelfstandige verkopers is soms een alternatief, maar vraagt dan een zeer duidelijke handelsagentuurovereenkomst.

HOE VERMIJDT U WOLFSKLEMMEN EN SCHIETIJZERS IN UW COMMERCIEEL TEAM

In deze unieke workshop leert u alle juridische valkuilen waar u rekening mee moet houden bij het aansturen van uw commerciële team en uw handels-vertegenwoordigers. Volgende thema's komen o.m. aan bod: hoe controleert u 'the man on the road'? Hoe stelt u een commissieplan op? Wat met aan- en afwerving van commerciële medewerkers? Wat bij het einde van de rit? Wat met bijberoepen? Wat bij foutieve of leugenachtige verslagen? Wat met social media en allerhande profielen voor, tijdens en na de rit? Hoe volg u prestaties op? Wanneer en hoe herziet u bonusplannen? Wat met regio's en de herverdeling ervan? Wat met zelfstandige vertegenwoordigers of agenturen, … En bovenal, wat doet u als het verkeerd loopt?

De docent



Meester Filip Tilleman is vandaag een autoriteit binnen het Arbeidsrecht. Gedurende de laatste jaren heeft hij een unieke ervaring opgebouwd als advocaat én adviseur binnen het Arbeidsrecht.

Zijn praktijk– Tilleman & Van Hoogenbemt – is voornamelijk gespecialiseerd in het begeleiden van complexe arbeidsrechtelijke vraagstukken. Als docent combineert hij een uitgebreide parate kennis en een unieke ervaring met een uitermate pragmatische en no-nonsense kijk op het Arbeidsrecht.

Hierdoor is hij het best geplaatst om u gedurende deze dag een bruikbare handleiding van het operationele arbeidsrecht voor de handelsvertegenwoordiger te bezorgen. Volgens Meester Filip Tilleman is het als advocaat essentieel om een adviserende rol op te nemen en zoveel mogelijk preventief te werken en problemen te vermijden door een vertrouwensrelatie met de cliënten op te bouwen. Hij is auteur van het boek "Werkpocket, uw praktische gids voor sociale wetgeving, alles over rechten en plichten op de werkvloer", dé handleiding van arbeidsrecht.

Overloop de carrière met specifieke valkuilen van uw verkopers …

Meester Filip Tilleman overloopt samen met u de carrière van uw verkopers: voor de rit, tijdens en na de rit. Aan de hand van tientallen tips, juridische shortcuts en bruikbare adviezen leert u hoe u tal van conflicten anticipeert, vermijdt en oplost. Een echte must voor elke ondernemer, HR-manager of commercieel directeur.



Programma

VALKUILEN BIJ AANWERVING

- Is elke werknemer met een commerciële functie ook handelsvertegenwoordiger?
- Wanneer is afwerven van verkopers een inbreuk op de wet van eerlijke handelspraktijken, met dwangsommen tot gevolg?
  - Kunt u zomaar werknemers afwerven van uw concurrenten?
  - Wat als uw nieuwe verkoper een non-concurrentie-beding getekend heeft bij zijn/haar vorige werkgever (en u bent hier niet van op de hoogte)?

HET ARBEIDSCONTRACT VAN DE VERKOPER

- Wanneer neemt u wat op in uw contract met uw handelsvertegenwoordigers?
  - Niet-concurrentiebeding.
  - Uitwinningsvergoeding: de vier voorwaarden.
  - Car policy, gsm policy, alcohol policy, …
  - Kosten eigen aan de werkgever, representatiekosten, …
  - Confidentialiteitsakkoorden.
- Hoe stelt u een commissie- of bonusplan op?
  - Een stimulerend commissieplan.
  - Balans tussen basissalaris en commissie.
  - Hoe herziet u bestaande commissieplannen?
- Hoe tackelt u het regio-probleem contractueel?
- Wat met contracten van bepaalde tijd, interim, …
- Wat doet u met overuren, beurzen in het weekend, verplaatsingen na kantoortijd, …

ALTERNATIEVE CONTRACTEN

- Handelsvertegenwoordiger versus handelsagent, zelfstandige verkoper of agentuur:
  - Verschillen.
  - Impact van de agentuurwet.
  - Inhoud van de handelsagentuurovereenkomst.
  - Beëindiging van de handelsagentuurovereenkomst (opzeggingstermijn, dringende reden, verbrekings-vergoeding, uitwinningsvergoeding, …).
  - Concurrentiebeding bij handelsagentuur.
- Wanneer komt schijnzelfstandigheid om de hoek kijken bij zelfstandige verkopers?
- Andere mogelijke contractuele invullingen en hun arbeidsrechtelijke impact.
- Valkuilen bij niet-Belgische verkoopactiviteiten of niet-Belgische arbeidscontracten:
  - Belgische verkopers met internationale verantwoordelijkheden.
  - Buitenlandse verkopers met (inter-)nationale verantwoordelijkheden.

Timing cursus

08.30	Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00	Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30	Lunch
17.00	Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Programma



TIJDENS DE COMMERCIËLE RIT

- Wat doet u met bijberoepen en kunt u deze verbieden?
- Wat met social media (LinkedIn, Facebook, Twitter, ...) tijdens de rit?
- Wat doet u met herverdeling van regio's?
- Hoe volgt u de prestaties op:
  - Wat bij wanprestaties?
  - Juridische waarde van verkoopbudgetten.
  - Hoe controleert u uw 'man on the road'?
    - Juridische waarde van track- & tracesystemen en auto traceersystemen.
    - Al dan niet inschakelen van privé-detectives bij wantrouwen.
  - Wat bij misbruik (auto, gsm, klanten, ...) of diefstal (stalen, geschenken, producten, ...)?
  - Wat bij foutieve of leugenachtige verslagen?
  - Wat bij ongevallen, boetes of alcoholmisbruik?
- Hoe omgaan met ziekteverzuim?
- Vakantiegeld te betalen op variabel loon?
- Wat bij shift van verkoper naar binnendienstmedewerker (loon, auto, gsm, laptop, ...) of omgekeerd?

NA DE COMMERCIËLE RIT

- Regulier ontslag:
  - Kiest u voor presteren opzeggingstermijn of voor opzeggingsvergoeding?
  - Het gevaar van een éénzijdige vrijstelling van prestaties tijdens de opzegtermijn.
  - Termijnen en vergoedingen:
    - De ontslagvergoeding.
    - De commissie-afrekening.
    - Pro rata bonus?
    - De uitwinningsvergoeding.
    - De uitvoering van het niet-concurrentie beding.
  - Kunt u uw verkoper een andere functie geven tijdens de opzegtermijn?
  - Wat gebeurt er met de firmawagen, gsm, laptop, ... tijdens de opzegtermijn?
- Ontslag voor dringende reden:
  - Voorbereiden van uw dossier.
  - Wat wordt aanvaard en wat wordt niet aanvaard als dringende reden?
- Wat met social media (LinkedIn, Facebook, ...) na de rit?
- Niet-concurrentie versus vrijheid van ondernemen: hoe beschermt u commerciële opportuniteiten, bedrijfs-geheimen en cliënteel?

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.
U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

De arbeidsrechtelijke zonden van uw sales

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.