



Termine & Anmeldung  
i



# WIFI-Lehrgang Direktvertrieb – Chance für die Zukunft

Kursförderung bis zu 100 % plus Bonuspaket

## DAS PROGRAMM

### Modul 1: Direktvertrieb – eine Vertriebsform mit Zukunft

Mag. Helga Huber  
4 Stunden



Foto: Veronika Rath

- Entwicklung des Direktvertriebs
- Formen des Direktvertriebs
- Trends im Konsumverhalten und Einfluss der Digitalisierung
- Unterscheidung Direktvertrieb – Pyramidensysteme
- Branchen im Direktvertrieb
- Motivation und Erfolgsfaktoren
- Leitbild des Direktvertriebs
- Leistungen des Gremiums Direktvertrieb in der WKO

### Modul 2: Alles, was Recht ist – Direktberater als Gewerbetreibender

Mag. Michael Bergauer  
4 Stunden



Foto: WKNO

- Gewerbeordnung
- Konsumentenrechte im Direktvertrieb
- Fernabsatz
- Internetpräsentation und -verkauf
- Wettbewerb und Werbung
- Das Sozialversicherungsrecht
- Verhältnis zwischen Direktvertriebsunternehmen und Direktberater (Grundzüge des HVertrG)

### Modul 3: Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- & Steuerdschungel

Mag. Sabine Koterski  
4 Stunden



Foto: ZVG

- Allgemeine Voraussetzungen für Jungunternehmer
- Konkrete finanzielle Planungsmaßnahmen
- Mögliche Rechtsformen
- Sozialversicherungsbeiträge
- Steuerrecht, Umsatzsteuer und Einkommenssteuer
- Liebhaberei
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

### Modul 4: Souverän auftreten – erfolgreich verkaufen

Mag. Anita Stadtherr, MSc, MBA  
4 Stunden



Foto: ZVG

- Grundregeln der Kommunikation und Präsentation
- Der erste Eindruck
- Wirkung von Stimme, Sprache und Körpersprache
- Kundentypen erkennen und verstehen
- Gesprächsführung mit Konzept
- Phasen des Verkaufsprozesses