

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Vorträge, Seminare, Workshops, Coachings

1. Ausschließliche Geltung

Die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten für sämtliche von Sales Learning Möbel angebotenen und durchgeführten Veranstaltungen wie Vorträge, Seminare, Workshops oder Coaching. Allgemeine Geschäftsbedingungen des Vertragspartners finden nur insoweit Anwendung, als ihnen ausdrücklich schriftlich zugestimmt wurde. Mündlich getroffene Nebenabreden bedürfen der schriftlichen Bestätigung.

2. Vertragsanbahnung und Vertragschluss

Zur Vorbereitung der Zusammenarbeit findet ein erstes unverbindliches Gespräch statt, bei dem die Ziele und Erwartungen des Vertragspartners erörtert werden. Dieses Gespräch dauert etwa 2 Stunden und ist grundsätzlich honorarfrei. Findet die Unterredung vor Ort beim Kunden statt, hat dieser lediglich die üblichen Reisekosten zu tragen (0,79 Euro/Km).

Geht das Gespräch hingegen über den üblichen Rahmen hinaus und werden bereits erste Beratungsleistungen des Trainers in Anspruch genommen, wird nach vorheriger Zustimmung des Kunden ein entsprechendes Honorar berechnet.

Können sich die Gesprächspartner eine Zusammenarbeit vorstellen, arbeitet der Trainer ein individuelles Angebot unter Berücksichtigung der besprochenen Ziele und Inhalte aus. Der Vertrag kommt mit der schriftlichen Unterzeichnung des Auftrags durch den Kunden zustande. Sofern in dem ersten Gespräch bereits eine Einigung über die wesentlichen Vertragsinhalte einschließlich des Trainerhonorars erzielt wurde, reicht dieser Auftrag aus.

3. Zahlungsbedingungen

Das Honorar des Trainers wird in jedem Einzelfall individuell entsprechend den jeweiligen Anforderungen des Projekts vereinbart.

Der Auftraggeber trägt zusätzlich die Reisekosten (Pkw: 0,75 Euro/km, Bahn: 1. Klasse, Flug: Business Class) sowie eventuelle weitere Auslagen (z.B. Hotel, Verpflegung, Ausstattung der Veranstaltungsräume).

Die Rechnungsstellung erfolgt unmittelbar im Anschluss an die Erbringung der Leistung, bei längerer Zusammenarbeit jeweils zum Monatsende. Der Rechnungsbetrag ist sofort nach Erhalt der Rechnung fällig. Der Auftraggeber kommt ohne weitere Erklärungen des Trainers 14 Tage nach dem Fälligkeitstag in Verzug, soweit er zu diesem Zeitpunkt noch nicht gezahlt hat.

4. Ausfall/Verschiebung von Veranstaltungsterminen

Veranstaltungen wie Vorträge, Seminare, Workshops oder Coaching können bis spätestens 12 Wochen vor Beginn durch den Auftraggeber abgesagt oder verschoben werden. Nach Überschreiten dieser Frist hat der Auftraggeber ein Ausfallhonorar in Höhe von 50% des vereinbarten Betrages zu zahlen. Wird die Veranstaltung erst 2 Wochen vor dem vereinbarten Termin abgesagt, fällt ein Ausfallhonorar in Höhe von 75% an. Bei Absagen oder zeitlichen Verschiebungen innerhalb 5 Arbeitstagen vor dem vereinbarten Termin wird das volle vereinbarte Honorar in Rechnung gestellt.

Kann Saleslearning Möbel einen Termin zur Erbringung der vereinbarten Leistung wegen höherer Gewalt, Unfall oder Krankheit nicht einhalten, ist er unter Ausschluss jeglicher Schadensersatzpflichten berechtigt, die Dienstleistungen an einem neu zu vereinbarenden Termin zu erbringen. Selbstverständlich wird er sich immer bemühen, für den vereinbarten Termin selbst eine adäquate Vertretung zu finden.

5. Nutzungsrechte

Saleslearning Möbel gewährt dem Kunden an den erbrachten Leistungen das einfache, räumlich und zeitlich nicht beschränkte Recht, diese Leistungen vertragsgemäß zu nutzen. Eine weitere Nutzung, insbesondere die Vervielfältigung oder Weiterveräußerung der Leistung zu Erwerbszwecken sowie die entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe der Konzepte, Beratungsunterlagen, Workshopunterlagen oä, ist unzulässig. Sie bedarf der ausdrücklichen Zustimmung und einer eigenen Honorar-Regelung.

6. Haftung des Trainers

Der Trainer unterstützt den Auftraggeber nach bestem Wissen. Die Verantwortung für den Erfolg der vorgeschlagenen Maßnahmen bleibt jedoch in jedem Fall beim Auftraggeber. Der Trainer haftet auch nicht für Schäden oder Ansprüche von Dritten, die durch nicht ausreichendes Briefing oder nicht abgesprochene Verwendung der Leistung entstehen.

7. Sonstiges

Die der anderen Partei übergebenen Unterlagen, Informationen, Konzepte, Entwürfe, Kenntnisse und Erfahrungen dürfen ausschließlich für die vertraglich vereinbarten Zwecke genutzt und Dritten nicht zugänglich gemacht werden. Die Parteien vereinbaren grundsätzlich strenge Vertraulichkeit über den Inhalt des Auftrags und die bei dessen Abwicklung gewonnenen Erkenntnisse. Die Verpflichtung zur Geheimhaltung gilt auch über die Beendigung des Vertragsverhältnisses hinaus. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss des Internationalen Privatrechts sowie des UN-Kaufrechts. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Ansprüche aus dem Vertrag zwischen dem Kunden und Saleslearning Möbel ist Cochem.