

21. und 22. Juni 2012

Praktikerseminar

## Zoll für Verkäufer

Zoll u. Ursprung als taktisches Verkaufsargument  
Einhalten von "Versprechungen" an den Kunden

**F** Als würde es nicht schon reichen, Produkte der Firma auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig absetzen zu können und dabei Kunden mit all Ihren Wünschen nach optimalem Preis, höchster Qualität und sofortiger Lieferfähigkeit zufrieden zu stellen! Nein, die **Verkaufsabteilung** des Unternehmens ist auch gleichzeitig **für die reibungslose grenzüberschreitende Zollabfertigung mitverantwortlich**.

**I** Auch wenn hoffentlich eine eigene Stabstelle/Sachbearbeitung „Zoll“ im Haus vorhanden ist, sind **bereits ab der ersten Geschäftsanbahnung** umfangreiche Kenntnisse in der Abteilung „Verkauf“ nötig, die eine spätere Lieferung überhaupt machbar werden lassen bzw. einen reibungslosen Export ermöglichen. Wollen auch Sie beim Kunden trumpfen? Sofern die Lieferung nicht unmittelbar an Ihren Kunden gehen soll, sondern gleich an dessen Kunden, dann „spielen“ Sie doch die Karte mit dem Stichwort: Dreiecksgeschäft/unvollständige Ausfuhranmeldung! Viele Mitbewerber geben spätestens bei solchen Extrawünschen die Verhandlung auf.

**Komprimiert, prägnant und zielorientiert** - ein Überblick über die wesentlichen Bedingungen des Zoll-, Außenwirtschafts-, Steuer- und auch ausländischen Zollrechts.

**Die Themen im Überblick:**

- **Verkauf und Zoll** - Bedeutung für die Verkaufsstrategie
  - Ausfuhrbeschränkungen
    - Exportkontrolle mit Genehmigungsvorbehalten
    - Umsetzen der Anti-Terror-Regelungen
      - Ist mein Kunde gelistet?
  - **Ausfuhrzollverfahren**
    - Überblick über die Abläufe inkl. Vereinfachungen
  - Das Ursprungszeugnis (und: Wie erhalte ich es?)
  - Formelle Präferenznachweise wie die EUR.1
  - Lieferantenerklärungen im erweiterten Binnenmarkt
  - **Markierungsvorschriften** für das Bestimmungsland
  - **Zertifizierung** meiner Waren im Ausland
  - Ausländische Zollvorschriften im Überblick
  - Verpackungsvorschriften im Ausland (Paletten etc.)
  - Zahlungsabsicherung im internationalen Geschäft
  - Die neuen INCOTERMS®2010 und deren Bedeutung für den Verkäufer
  - Hausinterne Kommunikation mit anderen Abteilungen
  - Form und Inhalt einer Handelsrechnung
  - Crashkurs Umsatzsteuerrecht

**Seminarziel / Methodik:**

In einer kompakten Übersicht erhalten Sie Hilfsmittel an die Hand, wie Sie mittels Checklisten den Warenversand von Anfang bis Ende betreuen können. So werden Sie sicher sein, alle notwendigen Aspekte bedacht zu haben. Die Seminarstruktur ist dabei zielgerichtet den praktischen Erfordernissen entsprechend aufgebaut. Hier werden Sie nicht zum Mini-Juristen herangebildet, sondern erlernen in Vorträgen, Beispielen und im Gespräch kunden- und bedarfsgerecht zu agieren. Sie legen zurecht Wert auf praktische Umsetzbarkeit statt rechtlichen Ergüssen. So wird Ärger mit dem Zoll vermieden und die Zufriedenheit Ihres Kunden optimiert. Und die innerbetrieblichen Abläufe vereinfachen sich dazu auch noch.

**N Teilnehmerkreis:** Verkäufer/innen, Versandabteilung, Disponenten, Produktionsplanung, Planung Materialwirtschaft

Referenten	Marc Scheffels, Dipl.-Finanzwirt, ZAK Zoll- und Außenwirtschafts- Kolleg, Köln Thomas Hachenberg, Dipl.-Finanzwirt, BWZ der Bundesfinanzverwaltung, Dienstsitz Krefeld
781a	21.06.2012 (13.00 bis 17.00 Uhr) 22.06.2012 (09.00 bis 12.30 Uhr)
Ort	Bildungszentrum, IHK Köln
Preis	360,00 € zzgl. MwSt. inkl. TAV