Stand: 10.08.2026

Handelsvertreter Grundlagenseminar (CDH)

In Kooperation mit dem CDH – Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb

Zielgruppe	Quereinsteiger, Existenzgründer, Berufsanfänger und Nachfolger bestehender Handelsvertretungen
Abschluss	CDH-Urkunde: Teilnahme am Handelsvertreter Grundlagenseminar
Gesamtumfang	28 Unterrichtseinheiten à 45 Minuten
Format	Online
Konzept	Patrick Horn und Detelf Persin
Stand	10.08.2026

Dieses Seminar kann eigenständig besucht werden oder als Vorbereitung auf den IHK-Zertifikatslehrgang „Zertifizierter Handelsvertreter (IHK)“ dienen. Wer das Grundlagenseminar absolviert hat, bringt das Vorwissen mit, das im Zertifizierungslehrgang vorausgesetzt wird.

Gesamtübersicht

Nr.	Thema	UE
G.0	Einstieg: Standortbestimmung & Berufsbild Handelsvertreter	4
G.1	Finanzielle & steuerliche Grundlagen	4
G.2	Vom Lead zum Angebot: Verkaufsprozess & Angebotserstellung	4
G.3	Praxis-Input: Start in die Selbstständigkeit	4
G.4	Recht, Gründung & wirtschaftlicher Aufbau	4
G.5	Preisverhandlung & Einwandbehandlung – Grundlagen	4
G.6	Angebotsportfolio & Vertretungsaufbau	4
Gesamt		**28 UE**

G.0 Einstieg: Standortbestimmung & Berufsbild Handelsvertreter / Horn & Persin

Unterrichtseinheiten: 4 / 18.11.26

Wer weiß, wo er steht, kann gezielt starten. Dieser Baustein schafft Klarheit über die eigene Ausgangslage – ob als Neueinsteiger, Quereinsteiger oder Nachfolger einer bestehenden Handelsvertretung. Kein theoretischer Überblick, sondern ein ehrlicher Blick auf das, was vor einem liegt.

- Was ist ein Handelsvertreter wirklich – Berufsbild, Realität, Mythen
- Selbstcheck: Bin ich für die Selbstständigkeit als Handelsvertreter geeignet?
- Standortbestimmung: Wo stehe ich heute – was bringe ich mit, was fehlt mir noch?
- Einsteiger vs. Nachfolger: Welche Ausgangslage habe ich – und was bedeutet das für meine nächsten Schritte?
- Der CDH als Netzwerk und Gemeinschaft: Was der Verband für Handelsvertreter leistet
- Ziele des Seminars und persönliche Erwartungen der Teilnehmenden

Ergebnis: Teilnehmende kennen ihre eigene Ausgangslage, verstehen die Besonderheiten ihres Einstiegsweges und starten mit klaren persönlichen Zielen in das Seminar.

G.1 Finanzielle und steuerliche Grundlagen / -

Unterrichtseinheiten: 4 / 19.11.26

Wer sein Geschäft nicht mit Zahlen steuert, verliert früher oder später den Überblick. Dieser Block vermittelt das finanzielle und steuerliche Grundwissen, das jeder Handelsvertreter von Anfang an braucht – verständlich, praxisnah und ohne Steuerberaterjargon.

- Rechtsformen im Überblick: Einzelunternehmen, UG, GmbH – was passt für mich?
- Steuerarten: Einkommensteuer, Umsatzsteuer, Gewerbesteuer – was muss ich wissen?
- Kleinunternehmer vs. Regelbesteuerung: Entscheidungshilfe
- Rechnungspflichten & typische Fehler
- Absetzbare Kosten: Pkw, Reisekosten, Verpflegungspauschalen

Ergebnis: Teilnehmende verstehen ihre steuerlichen Pflichten, kennen ihre Rechtsform und treffen fundierte Entscheidungen für ihre finanzielle Zukunft.

G.2 Vom Lead zum Angebot: Verkaufsprozess und Angebotserstellung / Ralf Wanser

Unterrichtseinheiten: 4 / 19.11.26

Ein strukturierter Verkaufsprozess ist kein Widerspruch zu echtem Interesse am Kunden – er ist die Voraussetzung dafür. Und ein überzeugendes Angebot beginnt nicht am Schreibtisch, sondern im Gespräch.

- Qualifizierte Leads generieren, bewerten und priorisieren
- Erstkontakt und Gesprächseinstieg: vom Lead zum ersten echten Gespräch
- Kundenbedürfnisse gezielt erfragen: richtige Fragen zur richtigen Zeit
- Struktur, Aufbau und nutzenorientierte Formulierung eines überzeugenden Angebots
- Nachfassen und Angebotsverfolgung: systematisch dranbleiben bis zur Entscheidung

Ergebnis: Teilnehmende steuern ihren Verkaufsprozess strukturiert vom Erstkontakt bis zum Angebot, ermitteln Kundenbedarf gezielt und verfolgen ihre Angebote konsequent bis zur Entscheidung.

G.3 Praxis-Input: Start in die Selbstständigkeit als Handelsvertreter / Patrick Horn

Unterrichtseinheiten: 4 / 20.11.26

Der Start in die Selbstständigkeit als Handelsvertreter ist kein Zufall – er ist planbar. Dieser Block gibt einen realistischen Blick auf den Berufsalltag und liefert konkrete Orientierung für die ersten Schritte.

- Chancen und Stolpersteine beim Start: Was wirklich zählt und was unterschätzt wird
- Digitale Grundausstattung: Website, E-Mail-Signatur, LinkedIn-Profil – was brauche ich wirklich?
- Erste Kunden & Auftraggeber gewinnen: Strategien und Prioritäten für die ersten 90 Tage
- Erwartungshaltung von Auftraggebern: Was Unternehmen wirklich erwarten
- Vertrauen aufbauen: bei Kunden und Auftraggebern von Anfang an glaubwürdig auftreten

Ergebnis: Teilnehmende bekommen ein realistisches Bild des Berufsalltags und verlassen den Block mit konkreten Prioritäten und einem klaren Fahrplan für die ersten 90 Tage.

G.4 Recht, Gründung und wirtschaftlicher Aufbau / RA Oliver Kapp

Unterrichtseinheiten: 4 / 20.11.26

Wer als Handelsvertreter erfolgreich sein will, muss die rechtlichen Rahmenbedingungen kennen und sein Geschäft auf einem sicheren Fundament aufbauen. Dieser Block vermittelt das notwendige Grundwissen – praxisnah und ohne juristischen Tiefgang.

- HGB §84: Rechte und Pflichten des Handelsvertreters
- Handelsvertretervertrag: Schlüsselklauseln verstehen und verhandeln
- Provisionsmodelle: Aufbau, Verhandlung und Absicherung
- Berichtspflichten: gesetzlich vorgeschrieben vs. freiwillig vereinbart
- Kündigungsfristen, Vertragsbeendigung & Wettbewerbsverbote
- Ausgleichsanspruch nach §89b HGB

Ergebnis: Teilnehmende kennen ihre Rechte und Pflichten als Handelsvertreter, verstehen Vertragsklauseln und schützen ihr Geschäft rechtlich von Anfang an.

G.5 Preisverhandlung und Einwandbehandlung – Grundlagen / Lars Blumrodt

Unterrichtseinheiten: 4 / 21.11.26

Preisverhandlungen sind keine Ausnahmesituation – sie sind Alltag. Wer vorbereitet ist, seinen Preis kennt und Einwände souverän behandelt, schließt besser ab und gibt weniger nach. Dieser Block liefert das Handwerkszeug für die ersten Verhandlungen.

- Vorbereitung auf Verhandlungen: Ziele, Grenzen und Argumente im Vorfeld klären
- Kalkulierte Preise sicher präsentieren
- Professioneller Umgang mit Einwänden und Rabattanfragen
- Verhandlungsfehler erkennen und vermeiden
- Abschlussmethoden: vom Gespräch zum Vertragsabschluss

Ergebnis: Teilnehmende gehen vorbereitet in Preisverhandlungen, behandeln Einwände professionell und schließen Gespräche souverän ab – ohne unnötige Preisnachlässe. Die strategische Vertiefung auf Profi-Niveau erfolgt im IHK-Zertifikatslehrgang „Zertifizierter Handelsvertreter (IHK)“.

G.6 Angebotsportfolio und Vertretungsaufbau / Patrick Horn
Unterrichtseinheiten: 4 / 21.11.26

Das Portfolio ist das Fundament des Handelsvertreter-Geschäfts. Wer die richtigen Auftraggeber wählt, Risiken streut und Verträge professionell verhandelt, baut ein tragfähiges und krisenfestes Geschäftsmodell auf.

- Richtige Auftraggeber auswählen: Kriterien und häufige Fehler
- Ausgewogenes Portfolio aufbauen: Branchen, Produkte, Risikostreuung
- Abhängigkeitsrisiko erkennen und steuern
- Provisionsmodelle vergleichen, bewerten und verhandeln
- Exklusivitätsklauseln strategisch bewerten

Ergebnis: Teilnehmende bauen ein tragfähiges, ausgewogenes Portfolio auf, erkennen Abhängigkeitsrisiken frühzeitig und verhandeln Provisionsmodelle professionell und auf Augenhöhe.

Abschluss

Teilnehmende, die das Handelsvertreter Grundlagenseminar vollständig absolvieren, erhalten eine **CDH-Urkunde** als Nachweis ihrer Teilnahme.

Das Seminar bereitet gezielt auf den IHK-Zertifikatslehrgang „Zertifizierter Handelsvertreter (IHK)“ vor, der in Kooperation mit der IHK Wiesbaden angeboten wird.