

Richtlinien zu lauterem Verhalten in werblichen Situationen gemäß §14 VPV

Vertriebspartner unterlassen bei Kontaktaufnahme mit Verbrauchern alles, was Missverständnisse über den Zweck des Kontaktes herbeiführen könnte.

Der Vertriebspartner wird auf Wunsch der Verbraucher

- auf das Unterbreiten eines Angebotes verzichten.
- das Unterbreiten des Angebotes auf einen anderen Zeitpunkt verschieben oder
- unverzüglich ein begonnenes Verkaufsgespräch abbrechen.

Der Vertriebspartner wird alles unterlassen, was die Verbraucher dazu bewegen könnte, das unterbreitete Angebot lediglich deshalb anzunehmen, um

- der Anbieterin oder dem Anbieter einen persönlichen Gefallen zu tun,
- ein unerwünschtes Gespräch zu beenden oder
- in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand des Angebotes ist oder
- um sich für die Zuwendung eines solchen Vorteils erkenntlich zu zeigen.

Der Vertriebspartner stellt sich im persönlichen oder telefonischen Kontakt mit dem Verbraucher zu Beginn des Verkaufsgesprächs unaufgefordert und wahrheitsgemäß mit seinem Namen vor und nennt das Unternehmen, das er repräsentiert.

Auf Wunsch weist sich der Vertriebspartner im persönlichen Kontakt in geeigneter Weise aus.

Außerdem legt er zu Beginn des Verkaufsgesprächs den geschäftlichen Zweck seiner Ansprache, seines Besuchs oder seines Anrufs offen und macht deutlich, welche Waren oder Dienstleistungen angeboten werden sollen.