# Checklist Verkoopcontract

*Dit is een instrument voor samenwerking en wederzijds begrip. Het vergroot de kans op duurzame relaties en succesvolle zakelijke deals door vertrouwen en open communicatie centraal te stellen.*

## 1. Definieer het doel en de verwachtingen van de overeenkomst:

Begin met een gedeeld begrip van het doel van de verkoopovereenkomst. Wat willen beide partijen bereiken? Dit bevordert transparante samenwerking.

O Voordat de overeenkomst wordt getekend, moeten beide partijen expliciet bespreken wat ze willen bereiken met de overeenkomst. Dit helpt teleurstellingen of misverstanden later te voorkomen.

*Voorbeeld: Bij de verkoop van IT-oplossingen bespreken de partijen hoe deze oplossingen de efficiëntie van de klant zullen verbeteren en wat er wordt verwacht qua tijdslijnen en integratie.*

## 2. Zorg voor wederzijdse voordelen:

Elke overeenkomst moet beide partijen voordeel opleveren. Het creëren van een win-win-situatie bevordert langdurige samenwerking.

O Beide partijen moeten er zeker van zijn dat de overeenkomst eerlijk is en dat ze er allebei baat bij hebben. Dit betekent ook openstaan voor flexibiliteit als omstandigheden veranderen.

*Voorbeeld: Bij de verkoop van circulair meubilair kunnen beide partijen voordeel halen: de verkoper behaalt winst, terwijl de koper duurzame oplossingen kan promoten die hun ecologische voetafdruk verkleinen.*

## 3. Heldere beschrijving van het product of de dienst:

Zorg voor een duidelijke en gedetailleerde omschrijving van het product of de dienst die verkocht wordt, zodat beide partijen precies weten wat er geleverd wordt.

O Door de details vooraf te bespreken en op te nemen in de overeenkomst, voorkom je discussies later over wat precies geleverd moest worden.

*Voorbeeld: Een leverancier van op maat gemaakte meubels beschrijft exact de afmetingen, gebruikte materialen en kleur van de meubels, zodat de klant vooraf weet wat hij kan verwachten.*

## 4. Prijs en betalingsvoorwaarden vastleggen:

De prijs moet eerlijk en duidelijk zijn voor beide partijen. Bespreek de betalingsvoorwaarden op een manier die voor beide partijen werkt.

O Beide partijen moeten transparant zijn over de prijsstructuur en betalingsvoorwaarden om ervoor te zorgen dat er later geen meningsverschillen ontstaan.

*Voorbeeld: Een leverancier kan een betalingsschema aanbieden waarbij de klant in drie termijnen betaalt: een aanbetaling bij bestelling, een tweede betaling bij levering en de laatste betaling na goedkeuring van de kwaliteit.*

## 5. Kwaliteitsnormen en leveringsvoorwaarden:

Definieer de kwaliteitsnormen en leveringsvoorwaarden om misverstanden te voorkomen. Zorg dat beide partijen het eens zijn over de verwachte kwaliteit en levertermijn.

O Door duidelijk vast te leggen wat er van beide partijen wordt verwacht qua levering en kwaliteit, vermijd je geschillen over de uitvoering van de overeenkomst.

*Voorbeeld: Een fabrikant van elektrische apparaten kan specificeren dat de producten voor een bepaalde datum geleverd moeten worden en dat ze voldoen aan bepaalde veiligheidsnormen.*

## 6. Garantie en ondersteuning:

Zorg dat er afspraken zijn over ondersteuning en garantie na de verkoop. Dit schept vertrouwen en een lange termijn relatie.

O Bespreek samen wat er gebeurt na de verkoop, zoals garantie en after-sales service, zodat beide partijen gerust zijn dat eventuele problemen adequaat worden opgelost.

*Voorbeeld: Een leverancier van software biedt zes maanden technische ondersteuning en een garantie op updates voor een jaar.*

## 7. Beheer verwachtingen en wees transparant over risico's:

Het beheren van verwachtingen en het openlijk bespreken van mogelijke risico's en uitdagingen helpt om latere conflicten te voorkomen.

O Beide partijen moeten eerlijk zijn over mogelijke risico's, zoals productie- of leververtragingen, en vastleggen hoe ze hiermee om zullen gaan.

*Voorbeeld: Een bedrijf dat evenementen organiseert, informeert de klant dat extreme weersomstandigheden kunnen leiden tot vertragingen in de levering van materialen en stelt voor hoe ze dit gezamenlijk kunnen aanpakken.*

## 8. Aansprakelijkheid en oplossing van problemen:

Definieer wat er gebeurt als er problemen zijn met het product of de levering. Hoe zullen beide partijen deze problemen oplossen? Dit bevordert een coöperatieve houding.

O Stel in overleg een plan op om problemen op een rechtvaardige en efficiënte manier op te lossen zonder escalatie naar juridische stappen, tenzij absoluut noodzakelijk.

*Voorbeeld: Een leverancier van bouwmaterialen kan afspreken dat als een levering beschadigd is, zij kosteloos vervanging leveren binnen een week.*

## 9. Regel communicatie en rapportage:

Goede communicatie is essentieel in elke verkoopovereenkomst. Leg vast hoe en wanneer partijen met elkaar communiceren om de voortgang te bewaken.

O Plan regelmatige updates en rapporten in over de status van de overeenkomst, zodat beide partijen altijd op de hoogte zijn van de voortgang.

*Voorbeeld: Een leverancier van banners voor een evenement stuurt wekelijks een update over de productievoortgang, zodat de klant eventuele aanpassingen kan doorgeven.*

## 10. Beëindiging van de overeenkomst en exit-strategie:

Definieer duidelijk de voorwaarden voor beëindiging van de overeenkomst. Wat gebeurt er als één partij zich niet aan de afspraken houdt?

O Door heldere exit-strategieën op te stellen, zorgen beide partijen ervoor dat de beëindiging van de overeenkomst op een respectvolle en eerlijke manier gebeurt.

*Voorbeeld: Als een leverancier niet op tijd kan leveren, kunnen beide partijen afspreken om de overeenkomst te beëindigen zonder financiële sancties als de oorzaak buiten ieders controle ligt.*

## 11. Geschillenbeslechting:

Bespreek hoe geschillen zullen worden opgelost. Het gebruik van mediation kan helpen om conflicten sneller en effectiever op te lossen, zonder juridische stappen.

O Neem een bepaling op die mediation als eerste stap bij een geschil vereist, zodat partijen eerst proberen om op een constructieve manier samen tot een oplossing te komen.

*Voorbeeld: Bij een conflict over de kwaliteit van geleverde goederen kunnen partijen afspreken om een mediator in te schakelen voordat ze naar de rechter stappen.*

## 12. Toepasselijk recht en bevoegde rechtbank:

Hoewel de wet een belangrijk onderdeel is van elke verkoopovereenkomst, zou dit niet het startpunt moeten zijn voor geschillen. Leg vast welk recht van toepassing is, maar probeer eerst tot een oplossing te komen door open dialoog.

O Zorg ervoor dat het toepasselijke recht duidelijk is, maar zet in op een gesprek om tot een oplossing te komen voordat juridische procedures worden gestart.

*Voorbeeld: Bij internationale handel kunnen beide partijen afspreken dat Nederlands recht van toepassing is, maar dat zij eerst zullen proberen via mediation tot een oplossing te komen.*

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------