

Verträge – entwerfen, prüfen und verhandeln



„Vertragsentwürfe prüfen und verhandeln ist Alltagsgeschäft vieler Manager. Ich zeige Ihnen, worauf Sie dabei achten müssen und wie Sie Vertragspakete schnüren, die für Sie vorteilhaft sind.“

- Prof. Dr. Markus Conrads, Seminarlehrer

Inhalt	Das Seminar vermittelt Rechtskenntnisse, die eine Prüfung von Vertragsentwürfen erleichtert. Für den nationalen Geschäftsverkehr bilden hier das AGB-Recht und vertragliche Regelungen der Folgen von Vertragsverletzungen den Schwerpunkt des ersten Seminartages. Der zweite Seminartag zu Verträgen mit internationalen Partnern beschäftigt sich in erster Linie mit den Besonderheiten des Auslandsgeschäfts: Nach einer knappen und praxisorientierten Darstellung, welches Recht bei Auslandsgeschäften gilt, werden die Besonderheiten bei Verträgen mit ausländischen Partnern im Vergleich zu rein nationalen Transaktionen besprochen.
Lernziel	Nach dem Seminar sollen Sie Vertragsentwürfe mit anderen Augen sehen: Sie sollen Risiken fremder Entwürfe erkennen und eigene Vorschläge entwickeln können, um einen für Sie vorteilhaften Vertrag zu schließen.
Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an alle, die Verträge mit in- und/oder ausländischen Partnern verhandeln und gestalten müssen.
Methodik	Die ersten beiden Seminartage sind als Videodownload verfügbar: Um den Teilnehmenden zeitlich größere Flexibilität zu bieten, werden die Seminarinhalte heruntergeladen und bequem zu Hause angeschaut. Am dritten und vierten Seminartag werden praktische Verhandlungssituationen simuliert: Der dritte Seminartag behandelt Verhandlungen über nationale Transaktionen. Auf Wunsch werden am vierten Seminartag – die internationalen Transaktionen betrifft – Verhandlungen in englischer Sprache trainiert.

 Weitere Informationen
 Verträge – entwerfen, prüfen und verhandeln

Über den Kurs	<p>Selbststudium: Verträge mit deutschen Partnern (Videodownload)</p> <p>§ 1 Vertragsschluss und Allgemeine Geschäftsbedingungen (3 x 45 Min) § 2 Vertragsstruktur (3 x 45 Min) § 3 Vertragsverletzungen (4 x 45 Min)</p> <p>Verträge mit ausländischen Partnern (Videodownload)</p> <p>§ 1 Internationales Privatrecht (1 x 45 Min) § 2 Besonderheiten internationales Vertragsrecht (2 x 45 Min) § 3 Exportverträge (5 x 45 Min) § 4 Intellectual Property (2 x 45 Min)</p> <p>Seminartag 1 (online): Online Q&A Session (4 x 45 Min)</p> <p>Seminartag 2 (Fr.): Vertragsverhandlungen in deutscher Sprache (Präsenzveranstaltung)</p> <p>Seminartag 3 (Sa.): Vertragsverhandlungen optional teilweise in englischer Sprache (Präsenzveranstaltung)</p>
---------------	--

Über den Dozenten	<p>Prof. Dr. Marcus Conrads</p> <ul style="list-style-type: none"> - sammelte zwölf Jahre Berufserfahrung als Rechtsanwalt, - gestaltet seit knapp 25 Jahren Verträge, früher etwa als Notarvertreter in Dortmund, - schrieb seine Doktorarbeit zur „Verjährung im englischen Recht“ und zwei Lehrbücher zum „Internationalen Wirtschaftsprivatrecht“ und „Internationalen Kaufrecht“ und lehrt seit 2009 deutsches und internationales Wirtschaftsrecht an der ESB, Hochschule Reutlingen
-------------------	---

Format	Seminar mit Teilnahmebescheinigung		
Veranstaltungsort	online und Präsenzveranstaltung	Unterrichtssprache	Deutsch
Dauer	Selbststudium + 0,5 Tage online Q&A + 2 Tage Präsenz	Kosten	1.000 €
Teilnehmende	Min. 6 Teilnehmende	Anmeldung bis 14 Tage vor Seminarbeginn unter:	Online Anmeldung Verträge entwerfen, prüfen und verhandeln
Termine auf Anfrage			