



BECK Lehrgang Vertragsgestaltung

Verhandlung – Gestaltung – Durchsetzung

REFERENTEN



Peter Poleacov

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, INN.LAW® – Innovative Lawyers, Düsseldorf



Dr. Jens-Christian Posselt

Rechtsanwalt/Wirtschaftsmediator, Hamburg



Dr. Helge Steinweg

Syndikusrechtsanwalt, Deutsche Telekom AG, Bonn

TEILNEHMER

Fach- und Führungskräfte, die mit der Verhandlung und Gestaltung von Wirtschaftsverträgen befasst sind, Contract Manager, Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte

INHALT

Für den dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens ist eine effektive Vertragsgestaltung, die unnötige Risiken und Kosten vermeidet, zwingend! Auf diesem Lehrgang vermitteln Ihnen drei versierte Praktiker das notwendige Rüstzeug für Ihre erfolgreiche und rechtssichere Vertragsgestaltung. Hierbei werden Sie für rechtliche Fallstricke sensibilisiert und erhalten wichtige Gestaltungstipps. Praxisrelevante Vertragsklauseln werden unter Einbeziehung der neuesten Rechtsprechung intensiv besprochen und durch zahlreiche Formulierungsbeispiele und Praxistipps ergänzt. Zudem erfahren Sie, wie Sie Vertragsverhandlungen effizient und zielgerichtet führen.

TERMIN | ORT

MI – FR 09. – 11.02.22 **Live-Webinar** | Virtueller Raum (Microsoft Teams)

ZEIT

jeweils **1. Block: 09:30 – 12:00 Uhr,**
2. Block: 12:30 – 15:00 Uhr |
15 Zeitstunden nach § 15 FAO

PREIS

1.099,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

FLEXIBEL – UNSERE LIVE-WEBINARE



Interaktion garantiert!

Auch in unseren Live-Webinaren können Sie Ihre Fragen stellen, sich mit Teilnehmern und Referenten austauschen! Mit Ihrem Mikrofon, gegebenenfalls einer Webcam sind Sie aktiv im Live-Webinar mit dabei.

Unsere Live-Webinare finden via Microsoft Teams statt. Weitere Infos und technische Hinweise zu Microsoft Teams finden Sie unter beck-seminare.de/live-webinare

THEMEN

- **Vorvertragliche Pflichten und Vereinbarungen**
 - Aufklärungspflichten
 - Abbruch von Vertragsverhandlungen (national/international)
 - Letter of Intent, Memorandum of Understanding etc.
 - Geheimhaltungsvereinbarung (NDA)
- **Allgemeine Geschäftsbedingungen**
 - Abgrenzung zur Individualvereinbarung
 - Einbeziehung von AGB (national/international)
 - Kollision von Ein- und Verkaufsbedingungen (national/international)
 - Inhaltskontrolle
 - Rechtsfolgen bei Nichteinbeziehung und Unwirksamkeit
 - Strategien zur Vermeidung der AGB-Problematik im B2B
- **Vertragsgestaltung**
 - Präambel
 - Vertragstypen
 - Leistungsbeschreibung
 - Liefer- und Zahlungsbedingungen
 - Aufrechnungsverbot
 - Beschränkung bzw. Erweiterung der Mängelgewährleistung
 - Exit- und Änderungsklauseln
 - Haftungsausschluss bzw. -beschränkung (inkl. Rechtsvergleich)
 - Vertragsstrafen (inkl. Rechtsvergleich)
 - Salvatorische Klausel
 - Schiedsgerichtsvereinbarung
- **Internationales Vertragsrecht**
 - Anwendbares Vertragsrecht (Rom I VO)
 - Gerichtsstand (Brüssel Ia VO)
 - UN-Kaufrecht (CISG)
- **Vertragsmanagement & Compliance**
 - Vertrieb/Angebotserstellung
 - Abwicklung und Gewährleistung
- **Praxistipps und Diskussion**
- **Die Führung von Vertragsverhandlungen**
 - Workshop mit vielen Praxisbeispielen
 - Vorbereitung und Strukturierung von Verhandlungen
 - Heuristiken und andere Lehren aus der Verhaltensökonomie
 - Einführung in die Prozessrisikoanalyse
 - Die wichtigsten Verhandlungsstrategien

ANMELDUNG

IF

Teilnehmer (Vor-, Zuname) _____

Position / Beruf _____

Firma (Rechnungsadresse) _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Telefon / Fax _____

E-Mail _____

Datum / Unterschrift _____

Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuztem Seminar an.

Anmeldung:

Shop: beck-seminare.de/0505

Fax: (089) 381 89-547

E-Mail: seminare@beck.de

Weitere Auskünfte erhalten Sie unter: **Telefon (089) 381 89-503**