12 Lektionen

Schriftlicher Management-Lehrgang

mit qualifiziertem Teilnahmezertifikat

Vertragsgestaltung & Verhandlungstaktik

Komplexe Rechtsgebiete – praxisnah für Sie aufbereitet

- Ihr Leitfaden für Verhandlungen und Vertragsabschlüsse
- Ideal als Nachschlagewerk für wasserdichte Verträge

Speziell für Nicht–Juristen

Für Sie komprimiert dargestellt:

- ✓ Aktuelle Rechtsprechung
- ✓ Musterverträge
- ✓ Typische Standardklauseln
- ✓ Tipps und Empfehlungen für Verhandlungssituationen
- ✓ Ihr juristisches Wissens-Update

Von Experten aus namhaften Kanzleien

- Diep, Rösch & Collegen
- Freshfields Bruckhaus Deringer
- Heuking Kühn Lüer Wojtek
- Hölters & Elsing Rechtsanwälte
- Humboldt-Universität/ Kammergericht Berlin
- Knauthe Rechtsanwälte
- Loschelder Rechtsanwälte
- Nörr Stiefenhofer Lutz
- Waldeck Rechtsanwälte

Sie entscheiden, wann Sie lernen!
Wöchentlich erhalten Sie eine Lektion per Post!

Start: 3. April 2008

MANAGEMENT CIRCLE® EDITION

In Ihrem Berufsalltag wirken Sie bei unterschiedlichen Vertragsprojekten mit. Verschaffen Sie sich die notwendigen rechtlichen und psychologischen Grundlagen. So gehen Sie trotz Termindrucks und vermeintlicher Verhandlungsstärke der Gegenpartei mit den besten Konditionen und dem erwünschten Ergebnis aus den Verhandlungen.

Einzigartige Kombination von Rechtswissen und Taktik

Wir haben für Sie aktuelles Rechtswissen zu bedeutenden Vertragsformen aus Ihrem Unternehmensalltag zusammengestellt. Sie erfahren, welche Standardklauseln oder Vertragsalternativen es gibt und wie Sie in Verhandlungen strategisch vorgehen. Viele Tipps und Empfehlungen helfen Ihnen in Konfliktsituationen und bei drohenden Krisen.

Sie entscheiden, wann und wo Sie lernen

In 12 Lektionen lernen Sie, wie Sie Ihre Ziele in Vertragsverhandlungen durchsetzen und Ihre Verträge wasserdicht abschließen. Sie entscheiden, wann, wo und wie Sie lernen. Die einzelnen Lektionen sind so aufbereitet, dass Sie sich diese gut im Selbststudium aneignen können. Nutzen Sie den Lehrgang auch als wichtiges Nachschlagewerk!

Was Sie lernen

Nach dem Abschluss dieses schriftlichen Management-Lehrgangs können Sie:

- ✔ Mit unverzichtbaren Vertragsklauseln, Garantieerklärungen, Schadenersatz und Verjährung sicher umgehen
- ✔ Vertragsverhandlungen vorbereiten und eine Verhandlungstaktik festlegen
- ✔ Individuelle Verträge formulieren und Ihre Vertragsziele durchsetzen
- ✔ Geschäftsbedingungen und Haftungsfragen sicher klären
- ✔ Alternative Lösungswege in Konfliktfällen verfolgen
- ✔ Abschätzen, wann es sinnvoll ist, Forderungen gerichtlich zu verfolgen

Und so lernen Sie los ...

Wöchentlich erhalten Sie auf dem Postweg eine Lektion. Diese wurden von unseren Autoren didaktisch so für Sie aufbereitet, dass Sie selbständig und in Ihrem eigenen Lerntempo lernen können. **Übungsaufgaben mit Musterlösungen** am Ende jeder Lektion dienen der eigenen Kontrolle des Erlernten und erleichtern Ihnen den Praxistransfer. Im Anschluss an die letzte Lektion erhalten Sie Ihr **persönliches Teilnahmezertifikat**. Hiermit dokumentieren Sie die hochwertige Erweiterung Ihres Fachwissens.

Unsere Leistungen

- 12 umfangreiche, aufeinander abgestimmte Lektionen
- Zu jeder Lektion Übungsaufgaben mit Musterlösungen
- Ihr persönliches Teilnahmezertifikat
- Fachliche und organisatorische Unterstützung durch die Autoren und das Management Circle Team
- Einstiegspaket

Wer an diesem schriftlichen Lehrgang teilnehmen sollte

Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Abteilungen:

- Einkauf
- Vertrieb
- Marketing
- Lizenzen
- Patente
- Forschung und Entwicklung

sowie Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Unternehmensjuristen und alle weiteren Mitarbeiter, die mehr Sicherheit in Vertragsverhandlungen erreichen wollen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zu diesem Lehrgang.

Katrin Demann
Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-690
E-Mail: demann@managementcircle.de

Zeitplan

Start: 3. April 2008 mit Zusendung der ersten Lektion
Ende: 19. Juni 2008 mit Zusendung der letzten Lektion

6 gute Gründe für Ihre Teilnahme an unserem schriftlichen Lehrgang

- ✔ **Top-aktuell** und **praxisbezogen** – Die namhaften Autoren sind erfahrene Praktiker und didaktisch kompetent
- ✔ **„Wissen pur"** in Form von überschaubaren, für Sie hervorragend aufbereiteten Lektionen
- ✔ Höchstes Maß an **Flexibilität** und **Unabhängigkeit** in der Erweiterung und Aktualisierung Ihres Fachwissens
- ✔ **Selbstkontrolle** Ihres **Lernerfolgs** durch praxisrelevante Übungsaufgaben mit Musterlösungen am Ende jeder Lektion
- ✔ Vielseitig hilfreiches **Nachschlagewerk** für Ihren Arbeitsalltag
- ✔ **Zertifizierung** Ihrer Weiterbildung durch Management Circle, dem anerkannten Bildungspartner der Unternehmen

Leseprobe des Lehrgangs

Unter **http://www.mc-edition.de/04L1284s** erhalten Sie einen Auszug einer Lektion zum kostenlosen Download. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Beiträge!

Die Lektionen im Überblick: Bildungscontrolling

Fachliche Leitung
Dr. Ulrich Rösch,
Rechtsanwalt und Partner,
Diep, Rösch & Collegen, München

Lektion 1
Juristische Grundlagen zum Vertragsaufbau

- Aufbau von Verträgen
  - Formerfordernisse
  - Vertragssprache
- Wichtige Vertragsarten
- Angebot und Annahme
  - Willenserklärung, Angebot und Annahme
- Vertragsziele
- Unverzichtbare Vertragsklauseln
  - Rechtlicher Minimalinhalt
  - Klauseln zur Verbesserung der eigenen Rechtsstellung
- Vertragsfreiheit
- Rechtliche Sicherungsmittel
  - Garantieerklärung, Vertragsstrafen, Pauschalierter Schadenersatz
- Verjährung
- Typische Klauseln und Muster

Dr. Ulrich Rösch
Rechtsanwalt und Partner,
Diep, Rösch & Collegen, München

Lektion 2
Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

- Begriff und Anwendungsbereich der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Einbeziehung von AGB in Verträge
  - Verbraucherverträge
  - Unternehmerverträge
  - Unanwendbarkeit der AGB bei einzelnen Verträgen
- Inhaltskontrolle von AGB
  - Möglichkeiten der Inhaltskontrolle, Systematik
  - Klauselverwertungsverbote ohne Wertungsmöglichkeit § 308 BGB
  - Klauselverwertungsverbote mit Wertungsmöglichkeit § 308 BGB
  - Allgemeine Inhaltskontrolle
  - Allgemeine Billigkeitskontrolle
- Rechtsfolge bei Verstößen
- Checklisten

Dr. Michael Alberts
Rechtsanwalt und Partner,

Annette Schmucker
Rechtsanwältin,
Hölters & Elsing Rechtsanwälte, Düsseldorf

Lektion 3
Aufbau, Abschluss und Konfliktbehandlung in Vertragsverhandlungen

- Strategische Ziele planen
- Risikobewertung und Szenarioanalyse
- Psychologie in Vertragsverhandlungen
- Unterschiedliche Verhandlungsstile
- Die Schlüsselfaktoren in der Verhandlung
- Kommunikation in Verhandlungen
- Abwehr aggressiver Verhandlungstaktiken
- Verhandlungsergebnisse im Vertragsdokument umsetzen
- Manipulationsversuche erkennen
- Vorgehen bei Verhandlungskrisen
- Vertragscontrolling

Karl-Michael Schmidt
Rechtsanwalt, Institutsleiter Anwaltsrecht,
Humboldt-Universität, Berlin

Lektion 4
Rahmenverträge

- Wesentliche Elemente eines Rahmenvertrages
- Wichtige Erscheinungsformen von Rahmenverträgen
- Rechtliche Grundlagen für den Abschluss von Rahmenverträgen
- Kauf- und Werkvertrag, Werklieferungsvertrag, Dienstvertrag
  - Auftragsverhältnis, Entgeltliche Geschäftsbesorgung
  - Transport-, Speditions- und Logistikverträge
- Inhalt und Aufbau
- Grenzen vertraglicher Regelungsmöglichkeiten
- Rahmenverträge im internationalen Wirtschaftsverkehr
- Beispiel und Checkliste

Dr. Holger Franz
Partner,
Hölters & Elsing Rechtsanwälte, Düsseldorf

Lektion 5
Kauf- und Lieferverträge

- Der Weg zum Vertrag
  - Annäherungs- und Angebotsphase
  - Letter of Intent
  - Vorvertrag und anwendbares Recht in der Verhandlungsphase
- Vertragsabschluss
  - Vertragliche Kernbestandteile
  - Angebot und Annahme, insbesondere das „Ja, aber-Phänomen"
  - Formvorschriften
- Vertragliche Pflichten
  - Zahlung des Kaufpreises, Festpreis und Preisanpassung
  - Zahlungsmodalitäten und Sicherheiten
  - Übergabe und Übereignung der Kaufsache
  - Nebenpflichten
- Vertragsstörung
  - Zahlungs- bzw. Lieferverzug
  - Vorliegen von Mängeln
  - Produkthaftung und Haftungsbeschränkungen
- Typische Vertragskonstruktionen bzw. Standardklauseln
  - INCOTERMS
  - Abtretungs- und Kontrollwechselklauseln
  - Vertraulichkeit, Gerichtsstand und Rechtswahl
- Überblick Handelsvertreter- u. ä. Verträge

Dr. Jochen Reichardt
Rechtsanwalt,
Knauthe Rechtsanwälte, Berlin

Lektion 6
Projektverträge

- Grundlagen
  - Begriffe
  - Beteiligte
  - Relevante Vertragstypen
- Vertragsanbahnung
  - Ausschreibung
  - Angebot
  - Letter of Intent
  - Vorleistungen
- Vertragsinhalt
  - Geltendes Recht
  - Vertragsgegenstand / Spezifikation / Lastenheft
  - Change Order Procedure
  - Mitwirkungspflichten des Auftraggebers
  - Personelle Ressourcen
  - Vergütungsregeln
  - Rechte an Ergebnissen
  - Ablieferung
  - Abnahme
  - Verzug der geschuldeten Leistung
  - Gewährleistung
  - Vertragsstrafen
  - Haftung
  - Laufzeit des Vertrages
  - Verpflichtung zur Wartung
- Abwicklung von Projekten / Projektverträgen
  - Projektgefährdende Standardsituationen
  - Vorarbeiten für die Projektabwicklung
  - Bedenken- und Behinderungsanzeige
  - Abnahme-/Untersuchungs- und Rügepflichten
  - Qualitätsprobleme
  - Claim Management
  - Konfliktlösungen

Dr. jur. Claudius Dechamps
Rechtsanwalt und Partner,
Waldeck Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft,
Frankfurt am Main

Lektion 7
Arbeitsverträge

- Gesetzliche Vorgaben und AGB-Inhaltskontrolle von Arbeitsverträgen
- Gestaltung von Standardklauseln von Arbeitsverträgen
- Besondere Klauseln
- Flexibilisierung von Arbeitsbedingungen (insbesondere Entgelt und Arbeitszeit)
- Praxis und Taktik der Vertragsgestaltung
- Entsendungsverträge und internationaler Einsatz (Rechtswahl)
- Aufhebungs- und Abwicklungsverträge
- Aktuelle Entwicklungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung

Dr. Detlef Grimm
Fachanwalt für Arbeitsrecht,
Loschelder Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft,
Köln

Lektion 8
Gewerbliche Mietverträge

- Abgrenzung Gewerberaum- und Wohnraummietrecht, Mischverhältnisse
- Aufbau und wesentliche Bestandteile des Mietvertrages
  - Wechsel der Vertragsparteien
  - Fallstricke bei der Schriftform
  - Bezeichnung des Mietobjekts
  - Mietentgelt und Anpassung
  - Betriebskosten
  - Instandhaltung und Instandsetzung
  - Umsatzsteuer
  - Betriebspflicht
  - Konkurrenzschutz

Dr. Thorsten Kleine
Rechtsanwalt und Partner,
Freshfields Bruckhaus Deringer, Köln

Lektion 9
IT-Verträge

- Vertragsvorbereitung
  - Letter of Intent und Vorvertrag
  - Vertragsstruktur und Vertraulichkeitsvereinbarung
- Ausschreibung, Request for Proposal
  - Private und öffentliche Ausschreibungen
- Gestaltung von Software-Kaufverträgen
  - Nutzungsrechte
  - Gewährleistung bei Softwaremängeln und Haftungsbeschränkung
  - Software-Escrow als Absicherung
- Gestaltung von Software-Projektverträgen
  - Gestaltungsmöglichkeiten bei unklarer Rechtslage
  - Lasten- und Pflichtenheft
  - Zeitplan, Abnahme und Mitwirkungspflichten
- Wartungs- und Pflegeverträge
  - Leistungsinhalt: Erfolg oder Leistung?
  - Servicestufen
  - Verhandlungschance: Gewährleistung oder Support?
- Gestaltung von Outsourcing-Verträgen
  - Typisches Leistungsspektrum
  - Gestaltung eines Rahmenvertrages
  - Service Level Agreements
  - Vertragsmanagement / Changemanagement
- Verhandlungstipps für IT-Verträge

Dr. Peter Bräutigam
Rechtsanwalt und Partner,

Dr. Daniel Rücker
Rechtsanwalt,
Nörr, Stiefenhofer & Lutz Partnerschaft, München

Lektion 10
Haftung

- Haftungstatbestände
- Haftungsgrundsätze
  - Erfolgs- und verhaltensbedingte Haftung
  - Haftung durch Tun und Unterlassen
  - Kausalität: haftungsbegründend, haftungsausfüllend, Einzelprobleme
  - Normative Zurechnung
- Rechtsfolgen: Schadenersatz
  - Funktion des Schadenersatzes
  - Kreis der Ersatzberechtigten
  - Schaden im Rechtssinne
  - Schadensarten
  - Vorteilsausgleich und Mitverschulden
  - Schadenminderungspflicht
- Vertragliche Haftungsbeschränkung
- Darlegungs- und Beweislast
- Checkliste

Dr. Peter Vocke
Rechtsanwalt,
Hölters & Elsing Rechtsanwälte, Düsseldorf

Ihr Expertenteam

Fachlicher Leiter:

Dr. Ulrich Rösch
ist Rechtsanwalt in München und Partner der wirtschaftsrechtlich ausgerichteten Sozietät **Diep, Rösch & Collegen**. Zuvor war er Contracts Manager bei der Fairchild Dornier GmbH in Weßling. Er war dort überwiegend mit der Gestaltung und Verhandlung internationaler Einkaufsverträge befasst. Nach Abschluss des rechtswissenschaftlichen Studiums (1993) in Bayern war er bis 1996 wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Friedrich-Schiller-Universität/Jena. Nach seiner Promotion (1996) folgte während des Referendariats (1998) ein Aufenthalt bei einer international tätigen Großkanzlei in San Francisco. Anschließend war Dr. Rösch mehrere Jahre verantwortlicher Justitiar eines Münchner Pay-TV Senders.

Dr. Michael Alberts
ist Rechtsanwalt und Partner von **Hölters & Elsing** in Düsseldorf, einer der wenigen unabhängigen Anwaltssozietäten mittlerer Größe mit starkem internationalem Profil. Sein wesentlicher Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Bereich Immobilien und dort bei der privatrechtlichen Vertragsgestaltung. Dementsprechend befasst er sich regelmäßig auch mit allen Facetten des AGB-Rechts.

Dr. Peter Bräutigam
ist Rechtsanwalt und Partner bei der Sozietät **Nörr Stiefenhofer Lutz** in München. Er leitet zusammen mit einem Kollegen die firmeninterne standortübergreifende Practice Group IT. Dr. Bräutigam hat langjährige Erfahrung bei der rechtlichen Begleitung von EDV-Projekten, M&A-Transaktionen und das darin enthaltene Lizenz- und IP-Recht. Sein Beratungsspektrum umfasst hierbei alle juristischen Fragestellungen von der Due Diligence über die Gestaltung von Rahmenverträgen und Service Level Agreements, deren Verhandlung und Umsetzung einschließlich der Begleitung von Change Requests und der Bewältigung auftretender Konflikte. Des weiteren referiert er regelmäßig zu aktuellen Fragen des IT-Rechts. Dr. Bräutigam ist Autor des Handbuches „IT-Outsourcing".

Dr. Claudius Dechamps
ist seit 2005 Partner der auf die Wirtschaftsberatung spezialisierten Sozietät **Waldeck Rechtsanwälte**, die aus dem Zusammenschluss von Partnern verschiedener renommierter Großsozietäten entstanden. Er praktiziert seit 18 Jahren als Rechtsanwalt in Frankfurt am Main, seit 1989 als Partner der Vorgängersozietät (Boesebeck, Barz & Partner) der internationalen Sozietät Lovells. Von Beginn seiner anwaltlichen Tätigkeit an liegt der Schwerpunkt der Arbeit von Dr. Claudius Dechamps im Bereich der Informationstechnologie, der neuen Medien und des Medienrechtes. Er berät regelmäßig Softwarehäuser, Content-Anbieter und Internetprovider in rechtlichen Fragen der Projektrealisierung, der Systementwicklung, -lizensierung und -integration sowie der Bereitstellung von Content. Auch die Begleitung bei der Abwicklung von Projekten sowie die Vertretung von Partei-interessen in Rechtsstreiten, die aus Projekten entstehen, sind Aufgaben, die er regelmäßig wahrnimmt. Auf dem Gebiet des E-Commerce gehören die rechtlichen und regulatorischen Anforderungen im elektronischen Geschäftsverkehr zum Gegenstand seiner anwaltlichen Beratung.

Dr. Holger Franz
ist Rechtsanwalt im Düsseldorfer Büro der im internationalen Wirtschaftsrecht tätigen Sozietät **Hölters & Elsing**. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Bereich des gewerblichen Immobilienrechts und des gewerblichen Rechtsschutzes. Dr. Franz berät regelmäßig deutsche und ausländische Mandanten bei der konzeptionellen und vertraglichen Gestaltung und Umsetzung ihrer jeweiligen Geschäftskonzeptionen.

Dr. Detlef Grimm
ist Fachanwalt für Arbeitsrecht und Partner bei **Loschelder Rechtsanwälte** in Köln. Er ist auf allen Gebieten des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts tätig. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Betreuung von mittelständischen und großen Unternehmen bei der Gestaltung von Individual- und Musterarbeitsverträgen für Arbeitnehmer sowie außertarifliche und leitende Angestellte, bei Geschäftsführer- und Vorstandsverträgen und bei flexiblen Arbeitszeit- und Vergütungsgestaltungen. Er hat einen Vertragskommentar zu Teilzeitarbeitsverträgen veröffentlicht, ist Mitautor eines Rechtshandbuches für die Wirtschaft sowie weiterer arbeitsrechtlicher Veröffentlichungen und Fallbesprechungen. Dr. Detlef Grimm ist regelmäßig als Dozent in Management-Seminaren für Unternehmen und als Dozent in der Fachanwaltsausbildung tätig.

Dr. Thorsten Kleine
gehört der Sozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer** seit 1992 an und arbeitet im Kölner Büro in der Praxisgruppe Immobilienwirtschaftsrecht. Er berät Investoren, Banken und Versicherungen in den Bereichen Corporate Real Estate und Private Equity. Der Schwerpunkt seiner anwaltlichen Tätigkeit im Immobilienwirtschaftsrecht liegt in der Rechtsberatung und Vertragsgestaltung für den Erwerb oder die Veräußerung von Immobilienportfolios, insbesondere in Hinblick auf die gesellschaftsrechtliche und steuerliche Strukturierung sowie die Finanzierung.

Dr. Jochen Reichardt
ist seit 2006 Rechtsanwalt bei **Knauthe Rechtsanwälte Notare Steuerberater** (vormals Knauthe Eggers) in Berlin. Er verfügt über reichhaltige Erfahrungen im Bereich Vertragsgestaltung, insbesondere auf dem Gebiet des allgemeinen Vertragsrechts sowie des Handels- und Gesellschaftsrechts. Daneben ist er auch auf Prozessführung spezialisiert und versteht es somit, durch eine entsprechende Vertragsgestaltung das Entstehen von Gerichtsverfahren bereits im Vorfeld möglichst zu vermeiden. Nach seinem Studium an den Universitäten Passau und Pavia (Italien) begann Dr. Reichardt seine juristische Laufbahn 1999 in der Kanzlei Lovells Bösebeck Droste in Frankfurt am Main, bevor er 2004 als Rechtsanwalt zu Salger und 2006 zu Knauthe nach Berlin wechselte.

Dr. Daniel Rücker
LL.M, ist Wirtschaftsanwalt bei der Kanzlei **Nörr Stiefenhofer Lutz** in München und ist dort Mitglied der standort- und fachgebietsübergreifenden Practice Group IT. Er berät schwerpunktmäßig bei der vertragsrechtlichen Vorbereitung und praktischen Durchführung von IT-Projekten, im Datenschutzrecht sowie in den Bereichen E-Commerce und Providerhaftung. Neben seiner praktischen Tätigkeit referiert und publiziert er regelmäßig zu diesen Themen.

Karl-Michael Schmidt
ist Rechtsanwalt beim **Kammergericht Berlin** und Geschäftsführer des Instituts für Anwaltsrecht an der Humboldt-Universität zu Berlin. Der Schwerpunkt seiner anwaltlichen Tätigkeit liegt in der zivilrechtlichen Beratung kleiner und mittelständischer deutscher Unternehmen. Daneben berät er verschiedene ausländische Gesellschaften bei ihrer Geschäftstätigkeit in Deutschland. Als Lehrbeauftragter an der Humboldt-Universität hält er seit vielen Jahren Kurse zu verschiedensten Themen Seit sieben Jahren ist er der deutsche akademische Direktor der vom Institut für Anwaltsrecht und der Tulane Law School, New Orleans jährlich veranstalteten „International Summer School on Dispute Resolution".

Annette Schmucker
ist Rechtsanwältin im Düsseldorfer Büro der im internationalen Wirtschaftsrecht tätigen Sozietät **Hölters & Elsing**. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Bereich des gewerblichen Immobilienrechts sowie des internationalen Privat- und Zivilverfahrensrechts. Annette Schmucker berät nationale und internationale Mandanten.

Dr. Mathias Schröder
LL.M., ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät **Heuking Kühn Lüer Wojtek** im Münchner Büro. Er ist spezialisiert auf dem Gebiet des Gesellschaftsrechts und betreut seit vielen Jahren vornehmlich mittelständische Unternehmen auf dem Gebiet der Vertragsgestaltung, insbesondere im internationalen Wirtschaftsverkehr. Dr. Mathias Schröder studierte an den Universitäten Fribourg (Schweiz), Passau, San Francisco sowie in Bangkok. Vor seiner derzeitigen Tätigkeit bei Heuking war er Partner einer mittelständischen Sozietät sowie Vorstand eines weltweit agierenden Anwaltsnetzwerkes.

Christian Stempfle
ist seit 2000 bei **Nörr Stiefenhofer Lutz Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer** in München. Er hat sich auf die Bereiche des Haftungs- und Versicherungsrechts sowie die nationale und internationale Prozessführung und Schiedsgerichtsbarkeit spezialisiert. Er ist dabei u. a. im Feld der Managerhaftung tätig. Einen weiteren Fokus seiner Tätigkeit bildet die strafrechtliche Präventivberatung sowie die Strafverteidigung im Ermittlungsverfahren und der Hauptverhandlung. Christian Thomas Stempfle ist selbst seit mehreren Jahren Mitglied des Aufsichtsrates eines Softwareunternehmens und publiziert zu den Themen Haftung, Versicherungsrecht und Prozessführung.

Dr. Peter Vocke
ist Rechtsanwalt im Düsseldorfer Büro der im internationalen Wirtschaftsrecht tätigen **Sozietät Hölters & Elsing**. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Bereich zivilrechtlicher Beratung einschließlich Prozessführung und dabei insbesondere im Grundstücksrecht und gewerblichen Immobilienrecht. Dr. Peter Vocke berät nationale und internationale Mandanten. Im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit berät Dr. Peter Vocke im Anfangsstadium, bei der Strukturierung und der Gestaltung verschiedener Projekte. Seine Beratungstätigkeit umfasst sowohl die strategische Planung von Projekten einschließlich der Vertragsverhandlungen als auch deren Abschluss und Umsetzung.

Lektion 11
Forderungen gerichtlich durchsetzen

- Gerichtliche Verfolgung
  - Das Mahnverfahren als kostengünstigste Alternative
  - Anspruchsdurchsetzung durch Klage
  - Anspruchsicherung durch einstweilige Verfügung / Arrest
  - Das selbständige Beweisverfahren
- Schiedsgutachten
  - Beispiele, Vor- und Nachteile
- Schiedsklage
  - Ablauf
  - Die richtige Abfassung einer Schiedsklausel
  - Vor- und Nachteile
- Mediation
  - Ablauf
  - Wann ein Mediationsverfahren zu empfehlen ist

Christian Stempfle
Rechtsanwalt,
Nörr, Stiefenhofer & Lutz Partnerschaft,
München

Lektion 12
Internationale Verträge

- Die wichtigsten Rechtsquellen und Vorschriften im internationalen Vertragsrecht
- Vertragsgestaltung von internationalen Verträgen
- Strategien und taktisches Vorgehen bei Aushandeln eines internationalen Vertrages
- Grundsätze des internationalen Vertragsrechts
- Allgemeine Geschäftsbedingungen in internationalen Verträgen
- Typische Klauseln z. B. Rechtswahl- und Gerichtsstandsklausel, höhere Gewalt, Schiedsgerichtsvereinbarungen
- Besondere Sicherungsmechanismen im internationalen Wirtschaftsverkehr
- Vollstreckung von Ansprüchen im internationalen Rechtsverkehr

Dr. Mathias Schröder
Rechtsanwalt und Partner,
Heuking Kühn Lüer Wojtek Rechtsanwälte,
München

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!
Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot.

Christian Menzel
Tel.: 0 61 96/47 22-644
E-Mail: menzel@managementcircle.de

Schriftlicher Management-Lehrgang: Vertragsgestaltung & Verhandlungstaktik

Mit Wissen wachsen – Bildung für die Besten

Herausgeber dieses schriftlichen Management-Lehrgangs ist die Management Circle Verlag GmbH.

Management Circle, anerkannter Bildungspartner der Unternehmen, bietet ein umfangreiches, modernes Bildungsangebot für Fach- und Führungskräfte an. Die schriftlichen Management-Lehrgänge ermöglichen das flexible Lernen unabhängig von Raum und Zeit. Diese individuelle Lernform entspricht den hohen Qualitätsanforderungen der Kunden von Management Circle.

Wer an diesem schriftlichen Lehrgang teilnehmen sollte

Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Abteilungen:

- Einkauf
- Vertrieb
- Marketing
- Lizenzen
- Patente
- Forschung und Entwicklung

sowie Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Unternehmensjuristen und alle weiteren Mitarbeiter, die mehr Sicherheit in Vertragsverhandlungen erreichen wollen.

6 gute Gründe für Ihre Teilnahme

❶ **Unabhängig von Zeit und Raum** haben Sie die Möglichkeit, an aktueller und konzentrierter Wissensvermittlung teilzunehmen!

❷ **Kein Lerndruck, keine Fehlzeiten, keine Reisekosten!**

❸ 14 namhafte Experten garantieren für den Praxisbezug und die Aktualität der Inhalte!

❹ Die Lektionen sind präzise aufeinander abgestimmt!

❺ Die hochwertigen Unterlagen dienen Ihnen und Ihrem Unternehmen auch nach dem Lehrgang als **umfassendes Nachschlagewerk**!

❻ Sie erhalten Ihr persönliches **Teilnahmezertifikat**!

Teilnahmebedingungen

Dieser schriftliche Lehrgang umfasst 12 Lektionen, ein Einstiegspaket sowie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.795,– zzgl. der gesetzlichen MwSt. Ab der dritten Buchung dieses Lehrgangs aus einem Unternehmen erhalten Sie einen **Preisnachlass von 10%**. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Ihre Anmeldung können Sie innerhalb von 14 Tagen nach deren Eingang schriftlich widerrufen.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de

Ja, ich/wir melde(n) mich/uns zum schriftlichen Management-Lehrgang an:

❑ **Vertragsgestaltung & Verhandlungstaktik**

04L1284

Start: 3. April 2008
Ende: 19. Juni 2008

WS

Bitte hier anmelden!

1 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

2 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

3 NAME / VORNAME

-10%

POSITION / ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE / POSTFACH

PLZ / ORT

TELEFON / FAX

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!
Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Lehrgang fest einplanen können.

E-MAIL

DATUM /UNTERSCHRIFT

Hinweis nach § 28 VI BDSG: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten.

➡ **Fax: 0 61 96/47 22-999**

Wir beraten Sie gerne!

Anmeldung: Bettina Gräf
Telefon: 0 61 96/47 22-700
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Per Post: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Kundenservice: Eberhard Bergmann
Telefon: 0 61 96/47 22-800
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

M/AAN/K

Hier online anmelden! www.mc-edition.de/04L1284