

KLAGES - TRAINING

VERTRÄGE VERSTEHEN

Aufbautraining: Internationale Verträge verstehen

In unseren Trainings lernen Sie schnell und einfach:

- ✓ das internationale Privatrecht und das UN-Kaufrecht zu verstehen,
- ✓ Verträge optimal vorzubereiten und zu gestalten,
- ✓ Vertragsverhandlungen souverän zu meistern,
- ✓ mögliche Kosten und Risiken zu minimieren.

Thomas Klages
Waldstraße 114
44869 Bochum
Tel.: 0 23 27 /97 41 19
bzw. 0151 418 698 44
klages@klages-training.de

Sie kennen das: Sie sitzen am Verhandlungstisch und wollen mit Ihrem internationalen Kunden einen umfangreichen Vertrag abschließen. Ihr Kunde verlangt, dass UN-Kaufrecht zur Anwendung kommt. Meist bleibt nicht viel Zeit, langwierige Überprüfungen durchzuführen. Aufgrund des Zeitmangels werden manchmal Risiken eingegangen, die zu einem späteren Zeitpunkt wirtschaftliche Nachteile nach sich ziehen können. Das muss nicht sein...

Fundiertes Wissen über das anwendbare Recht und die Vor- und Nachteile des UN-Kaufrechts sind immens wichtig, um Risiken im internationalen Geschäft zu vermeiden und den täglichen Kampf um die Vormachtstellung am Verhandlungstisch mit ausländischen Kunden zu gewinnen.

Verstehen Sie die Systematik des UN-Kaufrechts und des anwendbaren Rechts, indem Sie lernen:

- ✓ herauszufinden, welches Recht zur Anwendung kommt,
- ✓ die Regelungen des UN-Kaufrechts anzuwenden,
- ✓ welche Unterschiede zwischen deutschem Vertragsrecht und UN-Kaufrecht bestehen
- ✓ wie Verträge formuliert werden müssen um Ihr unternehmerisches Risiko deutlich senken,
- ✓ die speziell entwickelte Easy-Contract-Methode anzuwenden, die Neulingen und Profis dabei hilft, Verträge systematisch und spielerisch zu verstehen.

Sie erfahren in praxisorientierten Übungen:

- ✓ welche rechtlichen Fallstricke Sie vermeiden sollten,
- ✓ wie Sie Schnelligkeit und Genauigkeit bei der Vertragsgestaltung in Einklang bringen,
- ✓ wie Sie Zeit und Kosten bei der Vertragsvorbereitung sparen können,
- ✓ welche Rechte und Pflichten auf Mitarbeiter, die Verträge gestalten und prüfen, zukommen.

Ihr Ergebnis:

In diesem Seminar erlernen Ihre Mitarbeiter systematische Methoden zur Vertragsgestaltung mit internationalem Bezug und erhalten einen individuellen Leitfaden für eine professionelle Herangehensweise in der Praxis.

Auf einen Blick!

- ✓ Im praxisorientierten Workshop klären Ihre Mitarbeiter alle relevanten Fragen zum anwendbaren Recht und zum UN-Kaufrecht.
- ✓ In praktischen Übungen erarbeiten sie Schritt für Schritt einen eigenen Leitfaden, mit dem Verträge zukünftig systematisch und schnell verstanden und bearbeitet werden.
- ✓ Voraussetzung: Besuch des Basistrainings oder Kenntnisse im Vertragsrecht
- ✓ Beide Seminare können zusammen gebucht werden

Termin

- ✓ Für firmenspezifische Seminare: Nach Vereinbarung
- ✓ Termine für allgemeine Schulungen in Vorbereitung
- ✓ Dauer des Seminars: 1 Tag.

Ort der Veranstaltung:

Firmenintern oder in Tagungsräumen.

Teilnehmerzahl:

Max. 15 Personen.

KLAGES - TRAINING

VERTRÄGE VERSTEHEN

Ihr Trainer

- ✓ bietet langjährige Expertise in internationalen Vertrieb und Vertragsrecht,
- ✓ geht schnell und zielgerichtet auf individuelle Fragen und Themen ein,
- ✓ erklärt Vertrags- oder Rechtszusammenhänge an einfachen Beispielen aus der Praxis,
- ✓ entwickelt und präsentiert praxisnahe Strategien zum besseren Rechtsverständnis,
- ✓ vermittelt komplizierte Rechtszusammenhänge auf eine sympathische und leicht verständliche Art und Weise.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar:

- ✓ Sie erfahren, welche Herausforderungen bei internationalen Geschäften möglich sind und wie Sie sie meistern .
- ✓ Sie lernen, wie Sie Verträge formulieren, um Risiken für Ihr Unternehmen zu minimieren.
- ✓ Sie lernen das UN-Kaufrecht und seine Besonderheiten im Vergleich zum deutschen Vertragsrecht kennen.
- ✓ Sie erarbeiten eine Checkliste mit den wichtigsten Vertragsbedingungen für die tägliche Praxis.
- ✓ Sie lernen, Verträge um bis zu 20 % schneller zu bearbeiten.

Guter Rat ist teuer, schlechter Rat kann teuer zu stehen kommen.

Gerhard Uhlenbruck (geb. 1929), Dt. Aphoristiker

Begeisterte Teilnehmerstimmen zum Seminar:

„Komplexe Sachverhalte einfach dargestellt.“ (Sabrina Piela, Junior Sales Manager)

„Erwartungen voll erfüllt. Viele neue Denkanstöße.“ (Olaf Plocki, Senior Sales Manager)

„Guter Aufbau, der die wirklichen Knackpunkte angeht und alle Fragen beantwortet.“ (Andreas Brinkmann, Director Technical Sales)

„Sehr hilfreich bei der täglichen Arbeit!“ (Klaus Taug, Geschäftsführer)



KLAGES - TRAINING VERTRÄGE VERSTEHEN

Konkret werden folgende Themen behandelt:

A: Allgemeines

1. Internationaler Bezug
2. Verschiedene Rechtskreise

B: Internationales Privatrecht

1. Systematik und Begriffe
2. Rom I-VO
3. Rom II-VO
4. EGBGB

C: UN-Kaufrecht

1. Gültigkeitsbereich
2. Vor- und Nachteile
3. Vorstellung der Regelungen des UN-Kaufrechts

D: Zivilverfahrensrecht

1. Rechtliche Grundlagen
2. Gerichtliche Zuständigkeit
3. Anerkennung und Vollstreckung



Haben Sie noch Fragen, oder benötigen Sie ein Angebot?

Dann melden Sie sich bitte per Post unter:

Klages-Training
z.Hd. Thomas Klages
Waldstraße 114
44869 Bochum

oder telefonisch unter:

Tel.: 0 23 27 /97 41 19 bzw. 0151 418 698 44

oder einfach per Email unter: klages@klages-training.de