

Die maßgeschneiderten
Inhouse-Seminare des
Instituts für angewandtes
Wirtschaftsrecht.

wire
inhouse
akademie_

Wir teilen unser Wissen
mit Praktikern des Mittelstands.
So behalten Führungskräfte den
Überblick und Mitarbeiter
werden zu Experten.



**Tagesseminar mit
Rechtsanwalt Prof. Dr. Daniel Graewe**

Vertragsverhandlungen

Gewinnbringend und rechtssicher:

Wie Sie Verträge mit Kunden, Lieferanten und Partnern besser verhandeln

www.wire-inhouse.de

Vertragsverhandlungen

Gewinnbringend und rechtssicher:

Wie Sie Verträge mit Kunden, Lieferanten und Partnern besser verhandeln

Seminarziele

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sich auf Verhandlungen professionell vorbereiten, Ihre Position überzeugend darstellen und optimal mit Ihrem Verhandlungspartner – auch in schwierigen Situationen – verhandeln.

Sie erfahren außerdem, wie man Verträge rechtssicher gestaltet und verschiedene Lösungsmöglichkeiten in Verhandlungssituationen in einen Vertrag hineinformulieren kann.

Kurzbeschreibung

Verträge sollten erfolgsversprechend ausgestaltet sein und möglichen Risiken vorbeugen. Bei der Vertragsgestaltung werden dabei mehrere Phasen durchlaufen, von der Vorbereitung des Vertragsentwurfs bis zur Umsetzung des Verhandlungsergebnisses. Um den dynamischen Prozess sicher und unter Bewältigung aller Konflikte und Rechtsrisiken auszugestalten, werden innerhalb unseres Seminars die rechtlichen und kommunikativen Instrumente vermittelt, um zu einem vorteilhaften vertraglichen Ergebnis zu kommen. Dieses Wissen befähigt Sie, Verträge zukünftig erfolgreich und größtenteils ohne externe rechtsberatende Unterstützung verhandeln zu können – einschließlich komplexer Fragen, wie der Gestaltung von AGB und Haftungsklauseln.

Programminhalte

- Erfolgreiches Verhandeln, Verhandlungsgeschick und Verhandlungsmacht
- Gesprächsführung
- Verhandlungsmanagement und -strategie
- Rechtliche Rahmenbedingungen von Vertragswerken
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
- Vorteilhafte Formulierung von Vertragsklauseln

Vorteile für Ihr Unternehmen

- Holen Sie das Beste aus den Verhandlungen mit Ihren Geschäftspartnern heraus
- Nutzen Sie die Möglichkeiten, Verträge zu Ihrem Vorteil zu formulieren
- Minimieren Sie Haftungsrisiken und sonstige wirtschaftliche Nachteile

ZIELGRUPPE

Unternehmensleitung, Fach- oder Führungskräfte

VORKENNTNISSE

Es werden keine Vorkenntnisse vorausgesetzt

METHODEN

Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussionen, Fallbesprechungen, Praxissimulationen

VERANSTALTUNGSDURCHFÜHRUNG

Ihren Wünschen entsprechend in Präsenz bei Ihnen, bei uns, hybrid oder online

Sie erhalten ein Teilnahmezertifikat.

Preis für unser exklusives Inhouse-Seminar (max. 20 Teilnehmer):

pro Tag und Unternehmen EUR 2.499,00 netto

Weitere Informationen unter www.wire-inhouse.de

Auf Wunsch als
Bildungsurlaub
anerkannt

wire
inhouse
akademie_