

Know-how für internationale Vertragsverhandlungen

26.05.2008, 16:14 | Politik, Recht & Gesellschaft

Pressemitteilung von: *FORUM Institut für Management*

Für international operierende Unternehmen ist es unerlässlich, dass ihre Interessenvertreter im Umgang mit dem englischsprachigen Vertragspartner verhandlungssicher auftreten. Dies setzt präzise Kenntnisse der englischen Fachterminologie und Vertragsklauseln voraus. Der Sommerlehrgang Contracting & Negotiating in English bereitet die Teilnehmer auf strategische Vertragsverhandlungen vor und zeigt die manchmal weitreichenden Unterschiede im englischen und US-amerikanischen Vertragsrecht auf. Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in die Grundzüge der englischen und US-amerikanischen Rechtssysteme und die Unterschiede zum Ansatz der deutschen Vertragsgestaltung. Die Verhängnisse schlecht formulierter

Vorverträge sowie der strukturell korrekte Aufbau von Verträgen werden eingehend behandelt. Die Referenten erörtern anhand von Case Studies aus ihrem Praxisalltag Klauseln aus internationalen Unternehmens- und Handelstransaktionen. Auch typische Musterformulierungen werden schwerpunktmäßig mit ihren rechtlichen Bedeutungen erläutert.

Die Teilnehmer lernen anhand von Fallstudien und Rollenspielen, Ihr Gegenüber in Vertragsverhandlungen durch geschickte Formulierungen zu überzeugen. Hier erfahren sie, wie sie für jede Verhandlungssituation die richtige Strategie entwickeln.

Das Veranstaltungsprospekt zum Download finden Sie unter : <http://www.forum-institut.de/pdf/0808741.pdf>

Portrait

Die FORUM Institut für Management GmbH steht seit über 25 Jahren für praxisorientierte und fundierte Wissensvermittlung in Unternehmensfragen auf höchstem Niveau. FORUM ist 100% Tochter von Springer Science + Business Media, einem der weltweit führenden Anbieter für Wissenschafts- und Fachliteratur. Das breit gefächerte Angebot umfasst Konferenzen und Tagungen zu aktuellen Entwicklungen, aber auch Seminare und mehrtägige Lehrgänge. Im Jahre 2007 nahmen mehr als 30.000 Führungskräfte aus nahezu allen Ländern Europas und aus den Vereinigten Staaten an über 1.400 Veranstaltungen der FORUM-Institute teil.

News-ID: 213915 • Views: 143 (Stand: 10.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/213915/Know-how-fuer-internationale-Vertragsverhandlungen.html>