

## VERTRAGSRECHT BASIC

VERTRAGSRECHT BASIC – LERNEN SIE DIE HEMMUNGEN VOR „RECHTLICHEN THEMEN“ ZU ÜBERWINDEN UND MACHEN SIE SOLIDE RECHTLICHE KENNTNISSE ZU EINEM ELEMENT IHRER PROFESSIONALITÄT.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN –  
WIE PROFITIEREN SIE ...

---

... als Teilnehmer?

- Indem Sie die für Ihre Praxis relevanten Bausteine des Vertragsrechts erlernen und verankern.
- Indem Sie erleben, wie Sie die Zurückhaltung vor dem Thema Vertragsrecht ablegen können und auf unterhaltende Art die wichtigsten Elemente für Sie anwendbar werden.
- Indem Sie Ihre praktischen Fälle unter fachlicher Anleitung rechtlich durchspielen, damit Sie Ihrem beruflichen Alltag gelassener gegenüberstehen.

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie Risiken und Verluste durch Fehler im Vertriebsprozess und im Projekt vermeiden
- mit klarem Bezug zu Ihrer Praxis
- und Mitarbeitern die kompetent und angstfrei mit dem Thema „Vertragsrecht“ umgehen.

... als Fachabteilung?

- Indem Sie den Professionals Zugang zu einem Thema mit hohen persönlichen Eintrittsbarrieren ermöglichen.
- Indem Sie in Ihrem Unternehmen einen nachweisbaren Wertbeitrag zum operativen Unternehmenserfolg leisten.

INHALTE UND METHODEN –  
WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

---

Wir bieten Ihnen ein Trainingskonzept, das alle praktisch relevanten vertragsrechtlichen Themen verständlich aufbereitet und Schritt für Schritt auf der Basis von mitgebrachten Fällen der Teilnehmer mit der Praxis verwebt. Durch eingängige Checklisten und eine unterhaltsame Aufbereitung der Trainer werden die Inhalte bei den Teilnehmern nachhaltig verankert. Alle Teilnehmer erarbeiten unter fachlicher Anleitung eines Trainers alle wesentlichen Elemente des Vertragsrechts von der Willenserklärung bis zum Vertragsschluss, mit besonderem Schwerpunkt auf Dienst- und Werkvertragsrecht und wenden das erlernte Wissen unmittelbar in mehreren Übungssequenzen individuell und in Gruppenarbeit an.

ADRESSATEN –  
FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

---

Für alle Professionals, die Vertriebs- und/oder Projektverantwortung innehaben:

- als persönliches Umsatz- oder Auftragseingangsziel
- als Verantwortliche(r) für eine Kundenbeziehung/ Key Account
- als Verantwortliche(r) für eine Organisationseinheit
- als Verantwortliche(r) für ein Projekt

Für alle Serviceverantwortlichen, die im Vertrieb und in der Projektabwicklung unterstützen:

- Commercial Management, Einkauf, Controlling
- Rechtsabteilungen & Paralegals