Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung für Nicht-Juristen

Im Unternehmensalltag müssen Fach- und Führungspersonen Vertragsverhandlungen und Vertragsabschlüsse oft selbst erledigen und fühlen sich auf diesem Gebiet unsicher. Welche Vertragsart erfüllt die gewünschte Zielvorstellung am besten und birgt am wenigsten Risiken für mein Unternehmen? Durch den Besuch des Seminars eignen Sie sich die Rechtsgrundlagen für die Vertragsgestaltung an und gewinnen Sicherheit bei der Vertragsgestaltung und -verhandlung.

Nächste Durchführungen

Donnerstag, 10. Juni 2027 in Zürich
Mittwoch, 17. November 2027 in Zürich

Beschreibung

Effizientes und sicheres Gestalten und Verhandeln von Verträgen

In diesem Seminar lernen Sie, Risiken von Verträgen besser abzuschätzen. Sie vermeiden gravierende Fehler und mögliche Haftungsfälle, die nur schwer und mit hohem Kostenaufwand korrigiert werden können. So können Sie sich rechtlich besser absichern und künftig Verträge effizienter und gelassener abschliessen.

Ihr Praxis-Nutzen

- Sie lernen die Hauptmerkmale der wichtigsten und häufigsten Verträge kennen.
- Sie kennen die Dos und Don'ts bei der Vertragsausarbeitung und -aufsetzung.
- Sie erfahren, welche Vertragsklauseln kritisch sind und was bei der Vertragsgestaltung und Formulierung besonders zu beachten ist.
- Sie profitieren nebst der Theorie von vielen konkreten Praxisbeispielen.
- Sie gewinnen mehr Sicherheit und Effizienz bei der Vertragsausarbeitung

Inhalte des Seminars

- **Die Ausgangssituation bei der Vertragsgestaltung analysieren**
  - Was will ich mit meinem Vertrag erreichen?
  - Welcher Vertragstyp bringt mir welche Vorteile/Nachteile?
  - Im Vorfeld: Letter of Intent, Geheimhaltung

- **Das 1x1 beim Abschluss eines Vertrags**
  - Angebote, Bestellungen, Auftragsbestätigungen – Fehlerquellen und die fatalen Auswirkungen
  - Richtige Einbeziehung eigener AGB, Folgen kollidierender AGB
  - Vertragsschluss per E-Mail, über Portale, per SAP - worauf muss ich achten; Gültigkeit; Risiken?

Details

Bestätigung/Zertifikat
Teilnahmebestätigung

Typ
WEKA-Seminar **1 Tag**, 09.00-16.30 Uhr (Welcome-Kaffee ab 8:30 Uhr)

Veranstalter
WEKA Business Media AG

Inbegriffen
Digitale Dokumentation, Mittagessen, Pausenverpflegung

Zielgruppe
DirektionsassistentInnen, Einkäufer, Finanzleiter, Geschäftsführer, Immobilienfachleute, Marketingfachleute, Personen mit Führungsaufgaben, Produktmanager, Treuhänder, Unternehmer, Verkäufer

Anerkennung
Treuhand|Suisse (1 Tag), Treuhand-Kammer (8h)

Referent/innen
André Brunschweiler

Dr. Janis Matthys

Veranstaltungsort
SIB Schweizerisches Institut für Betriebsökonomie, Lagerstrasse 5, 8021 Zürich (Lageplan/Routenplaner)

Preis
CHF 890.00

- Wer ist zeichnungsbefugt (Abschlussvollmacht)?

- **Regeln und Empfehlungen für erfolgreiche Liefer- und Dienstleistungsverträge**
  - Vertragssprache, Wissenswertes zu Leistungsbeschreibungen
  - Absicherung durch Vertragsstrafen (sog. Konventionalstrafen) - Vorteil oder Falle?
  - Kündigung und fristlose Kündigung von Verträgen, Abmahnung
  - Skonto, Zahlungsbedingungen, Zahlungsverzug

- **Verträge im Unternehmensalltag – Fälle, Fallen, Faustregeln**
  - Reklamationen, Verzug, Mängel, Nacherfüllung, Schadensersatz.
  - Hersteller-, Beschaffenheits- und Haltbarkeitsgarantien, Haftungsbegrenzungen.
  - Todsünden im Vertragsmanagement
  - Wie löse ich mich von nachteiligen Verträgen?
  - Was können Verträge, was nicht?
  - Wichtige Regeln für Auslandsverträge

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus allen Abteilungen, die aktiv an Vertragsabschlüssen mitwirken.

Im Seminarpreis inbegriffen

Der Seminarpreis versteht sich inklusive Mittagessen, Getränke, Pausenverpflegung, Seminarunterlagen und Zertifikat.

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf:https://www.seminar-portal.ch/vertragsgestaltung-und-vertragsverhandlung-fuer-nicht-juristen.html