

Typische Fehler im Vertrieb vermeiden - Vertragsrisiken erkennen und ausschließen - Chancen des Auslandsmarktes optimal nutzen !

in Frankfurt am 02. März 2011

Holiday Inn Frankfurt Airport-North, Isenburger Schneise 40, Tel. (0 69) 67 84-0

REFERENT

**Prof. Dr. iur.
Christoph
Graf von Bernstorff**

Rechtsanwalt in Bremen

Geschäftsführer
Nwi nordwest international
GmbH,
Bremen

Autor aktueller Praxisbücher
im Bundesanzeiger Verlag,
u.a.
- Praxishandbuch
Internationale Geschäfte
- Der Exportvertrag
- Incoterms 2010

Das Seminar richtet sich ausdrücklich an Praktiker in Unternehmen sowie an beratende Berufsgruppen, die international tätige Unternehmen in täglicher Praxis begleiten. Anhand praktischer Beispiele wird vermittelt, wie internationale Kauf- und Dienstleistungsverträge erfolgreich abgeschlossen sowie Forderungen gegen den Geschäftspartner sicher und pünktlich durchgesetzt werden können.

Teilnehmer an diesem Seminar sollten aus dem Vertrieb, aus Einkauf oder Verkauf, aus Import- oder Exportabteilungen von Unternehmen kommen. Das Seminar eignet sich auch für Mitarbeiter von Kammern und Verbänden sowie für beratende Berufsgruppen.

Grundlage erfolgreicher Unternehmensgeschäfte sind immer Verträge. Das aktuelle Buch „Der Exportvertrag, 2. Auflage 2009, enthält eine ausführliche und praxisgerechte Kommentierung von Kaufverträgen. Es ist Seminar- und Arbeitsgrundlage und wird den Teilnehmern in der Veranstaltung ausgehändigt.

Weitere Kurse finden Sie im Internet.

Teilnahmegebühr:

Tageskurs:

450,00 EUR zzgl. 19% USt (für Frühbucher)

Veranstaltungskonditionen und Anmeldung über Internet möglich

IFS e.V.
Feldbergstr. 23
55118 Mainz

Tel. (0 61 31) 22 22 80
Fax (0 61 31) 22 22 10
e-Mail: info@ifs-info.de

Ausgewählte THEMENPUNKTE

Besonderheit des deutschen Inlandsmarktes für Kaufleute – überall auf der Welt (auch in der EU) geht alles anders als in Deutschland!

Konsequenz der Unterschiede – was bedeutet dies für Geschäftsabschlüsse der Unternehmen – welche Fehler müssen vermieden werden?

Wie wird ein Vertrag erfolgreich geschlossen? Was müssen Vertriebler beachten?
Praxistipps

Bedeutung des Aspekts der Forderungsabsicherung und späteren Forderungsdurchsetzung

Wichtige Inhalte von Kaufverträgen
(Eigentumsvorbehalt in In- und Ausland, Haftungsfragen, Liefer- und Zahlungsbedingungen)

Welches Recht gilt eigentlich?

Hilft ein deutscher Gerichtsstand?

Bedeutung des „Kleingedruckten“

Mustertexte, typische Praxismodelle, Lösungsansätze für das Tagesgeschäft der Praktiker

Besprechung von Fragen der Teilnehmer

Weitere Veranstaltungen finden Sie im Internet unter www.ifs-institut.de

Bitte beachten Sie auch die Veranstaltung zu :

Neuregelungen der INCOTERMS am 02.02.2011 in Frankfurt

IFS e.V.
Feldbergstr. 23
55118 Mainz

Tel. (0 61 31) 22 22 80
Fax (0 61 31) 22 22 10
e-Mail: info@ifs-info.de