

IFS Spezialreihe: Erfolgreiche internationale Geschäftsabschlüsse

## Erfolgreiche internationale Geschäftsabschlüsse unter Berücksichtigung der neuen INCOTERMS

### Typische Fehler und Vertragsrisiken im Auslandsgeschäft vermeiden !

in Frankfurt, am 31. Mai 2011

Hotel Holiday Inn Frankfurt Airport North, 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.

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 der 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](http://www.ifs-institut.de)