Per E-Mail senden | Formular drucken

BECKAKADEMIE SEMINARE

Negotiating in English

REFERENT



Stuart G. Bugg B.A., LL.B (Hons), M.Jur. (Dist)
Solicitor (England & Wales), Barrister (New Zealand),
Augustin & Bugg, Nürnberg

TEILNEHMER

Geschäftsführer, Unternehmensjuristen und Rechtsanwälte, die schwerpunktmäßig im internationalen Rechtsverkehr tätig sind

ZIEL

Internationale Verträge werden heute fast ausschließlich in Englisch verhandelt und abgeschlossen. Der Referent zeigt Ihnen, wie Sie in dieser Sprache optimal verhandeln und rechtssicher formulieren. Am zweiten Tag erhalten Sie insbesondere vertiefte Hinweise zu interkultturellen Unterschieden. In Workshops können Sie das neue Wissen gleich selbst erproben!
Für ein optimales Training ist die Seminarsprache Englisch. Fragen und schwierige Einzelheiten können aber auch auf Deutsch geklärt werden.Beide Seminartage sind auch einzeln buchbar.

TERMINE I ORTE

☐ **13./14.03.12 München** I Hilton Munich City
☐ **18./19.09.12 Frankfurt** I Mercure Hotel & Residenz Frankfurt Messe

ZEIT

jeweils 9 – 17 Uhr I pro Tag: 6,5 Zeitstunden

PREIS

499,– € zzgl. gesetzl. MwSt. – eintägig
899,– € zzgl. gesetzl. MwSt. – zweitägig

Ihr Beck-Bonus: Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Beck-Texte im dtv: Handelsrecht: HandelsR"!

PROGRAMM

DAY ONE:

- **English as Communication Tool**
  - target-based communication
  - methods of communication
  - connotations and hidden meaning
- **Language of Contract Negotiations**
  - structure of negotiations
  - function tags and negotiation phrases
  - "reading between the lines" – indirect communication
  - cultural conflicts: case studies
  - initiating and controlling negotiations
  - confirmation and follow-up
  - "false friends"
  - Legal English and special terminology
- **Contract Formation**
  - negotiation development
  - costs
  - due diligence
  - exclusivity
  - pre-contractual documentation
  - pre-contractual liability
  - contract structure
- **Strategy and Tactics**
  - preparing and planning
  - target setting
  - "win-win" orientation
  - follow-up
- **Workshop: Contract Negotiations and Target Setting**

DAY TWO:

- **Cross-cultural Conflicts**
- **Relation-building and Structure**
  - setting-up meetings and negotiations
  - relation-building
  - frame-setting
  - problem-solving
- **Workshop: Function Tags and Language**
- **Role Play (handout)**
  - contract negotiations
  - video feedback and analysis
- **Workshop: Negotiating with Draft**
- **Contracts (handout)**
  - working with draft documents
  - reading for gist
  - understanding purpose
  - principles of contract drafting
  - words and meaning
  - amending and changing drafts
- **Summary and Feedback**
  - follow-up
  - language development
  - post-seminar activation techniques

PROFIL

Vorkenntnisse			
Neueste Rechtsprechung			
Musterklauseln / Gestaltungstipps			
Interaktion			

ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuztem Seminar an.

Bitte per Fax an: **089 38189 – 547**

oder per Post an:

BECKAKADEMIE **SEMINARE**
Verlag C.H. Beck
80791 München

Weitere Auskünfte erhalten Sie unter **Telefon 089 38189 – 503**

www.beck-seminare.de

Anmeldungen / Rücktritt: Anmeldungen sind verbindlich. Im Falle der Überbuchung wird der Anmeldende unverzüglich informiert. Anmeldungen sind auch dann verbindlich, wenn die Anmeldebestätigung nicht bzw. nicht rechtzeitig eintrifft.
Bei schriftlichem Rücktritt, der uns spätestens am 15. Tag vor dem Veranstaltungstermin erreicht, entfällt der Preis. Wird bis zum 5. Tag vor dem Veranstaltungstermin schriftlich der Rücktritt erklärt, reduziert sich der Preis auf 50 %, bei noch späterer Absage wird der volle Preis erhoben. Sie können Ihre Teilnahmeberechtigung jederzeit auf einen schriftlich von Ihnen zu benennenden Ersatzteilnehmer übertragen.
Bei Absage der Veranstaltung wegen zu geringer Nachfrage (was nicht später als drei Wochen vor der Veranstaltung erfolgen soll) oder infolge höherer Gewalt (z.B. Erkrankung des Referenten) wird der Preis erstattet.
Für vergebliche Aufwendungen oder sonstige Nachteile, die dem Kunden durch die Absage entstehen, kommt der Verlag (außer in Fällen von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit) nicht auf. Geringfügige Änderungen im Veranstaltungsprogramm behalten wir uns vor. Ebenso behalten wir uns bei Vorankündigungen von Tagungen Referentenwechsel vor.

Teilnehmer (Vor-, Zuname)

Position / Beruf

Firma (Rechnungsadresse)

Straße

PLZ / Ort

Telefon / Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift