

1-2-3 BILDUNGSOFFENSIVE
www.businesscircle.at/bildungsoffensive

Bei Buchung eines Seminars zahlt der 2. Teilnehmer die Hälfte, der 3. Teilnehmer ist kostenlos!

BUSINESS
CIRCLE
Konferenzen und Seminare

**ERFOLG
STECKT
AN!**

Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

**30. Juni/1. Juli,
4./5. Okt. oder
24./25. Nov. 2010**

Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

2-Tages Intensiv-Seminar für alle, die die Dos & Don'ts der Vertragsgestaltung erarbeiten wollen
Brandstetter • Petsche • Renner

**15./16. Juni oder
18./19. Nov. 2010**
9.30-17.30 Uhr

Drafting Contracts for Non-Lawyers

Intensive seminar for managing directors, sales personnel and other company employees who want to gain confidence in drafting contracts
Luiki

2. Dezember 2010
Fachseminar
9.00-17.30 Uhr

Vertiefendes Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

Kompakte Vertiefung und Aktualisierung von Vertragskenntnissen
Brandstetter • Petsche

13.-15. Okt. 2010
Training
9.00-17.00 Uhr

Erfolgreich verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Erfolgskriterien, Strategien, und Taktiken für anspruchsvolle Verhandlungen
Rauschütz

REFERENTEN



**Franz
Brandstetter**

Unternehmens-
beratung recht-
beratern



**Paul
Luiki**

Fellner Wratzfeld
& Partner RAe



**Alexander
Petsche**

Baker & McKenzie -
Diwok Hermann
Petsche RAe



**Sonja Rau-
schütz**

Wiener Schule
der Verhandlungs-
führung



**Wolfgang
Renner**

Renner Höllerl RAe

Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

Bereits die 25./26./27. Durchführung
Mehrere Male ausgebucht

Business Circle Intensiv-Seminar

30. Juni / 1. Juli 2010, Fleming's Hotel

4. / 5. Oktober oder 24. / 25. November 2010

Hilton Plaza, Wien

REFERENTENTEAM



Dr. Franz Brandstetter ist Jurist und Unternehmensberater. Er verfügt über langjährige Erfahrung als Unternehmensjurist und Rechtsabteilungsleiter und versteht

Recht als eine Chance, die es im Unternehmen zu nützen gilt. So ist er selbst als Unternehmensjurist tätig, unterstützt Unternehmen bei der Einrichtung und Optimierung von Rechtsabteilungen und bei der Standardisierung und Verwaltung von Verträgen.



RA DDr. Alexander Petsche, MAES ist Partner der Anwaltssozietät Baker & McKenzie • Diwok Hermann Petsche RAe, Wien. Schwerpunkte: Internationales

Vertragsrecht und internationale Rechtsstreitigkeiten vor staatlichen Gerichten und Schiedsgerichten und im Rahmen von alternativen Streitbeilegungsmethoden. Darüber hinaus Schiedsrichter, eingetragener Mediator und Lektor an der WU Wien. Autor von rund 80 einschlägigen Fachpublikationen und verantwortlich für die Rubrik Schiedsgerichtsbarkeit der Fachzeitschrift *ecolex*. Nach einer Umfrage von „Who is Who Legal“ zählt DDr. Petsche zu den weltweit führenden Vertragsrechtlern und nach einer Umfrage der Zeitschrift „Format“ zu den Top 3 Anwälten in Österreich.



RA Dr. Wolfgang Renner, LL.M. ist Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei Renner Höller Rechtsanwälte. Zuvor war er als Rechtsanwalt bei Haarmann

Hemmelrath & Partner, München/Wien und bei der Kanzlei Schönherr Rechtsanwälte GmbH, Wien tätig.

INHALT UND ABLAUF 1. SEMINARTAG, 9.00-18.00 UHR

Dr. Franz Brandstetter und **RA Dr. Wolfgang Renner, LL.M.** werden die Themen des ersten Seminartags in **Co-Conference** behandeln:

Was Sie von Anfang an beachten sollten

- › Vorvertragliche Rechte und Pflichten
- › Wann und wozu: Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Term Sheet
- › Der Vorvertrag begründet bereits Rechte und Pflichten
- › Punctuation
- › Geheimhaltungserklärung und -vereinbarung

Seminar-Quiz: Richtig oder falsch?

Verträge verhandeln

- › Verhandlungsvorbereitung und Zielsetzung
- › Interessenscheck: So vermeiden Sie leere Kilometer
- › Der 1. Vertragsentwurf, wer soll ihn schreiben? Ab wann muss ein Jurist an Bord?
- › Verhandeln und abschließen - **Checkliste!**
- › Ergebnisse sichern

Exkurs:

Wer darf für Unternehmen Verträge abschließen - Achtung auf die Haftungsproblematik

- › Geschäftsführer und Vorstand
- › Prokura und Handlungsvollmacht
- › Vollmacht und Anscheinsvollmacht

Verträge abschließen: die wichtigsten Inhalte mit vielen Praxistipps!

Spezielle Besonderheiten der Vertragstypen

- › Angebot und Annahme
 - Angebote mündlich, schriftlich, (un)verbindlich / Wer soll das erste Angebot legen?
- › Vertragsgegenstand: das Wichtigste in jeder Vereinbarung
- › Entgelt und Zahlungsbedingungen
- › Abnahme
- › Kaufvertrag

Seminar-Quiz: Richtig oder falsch?

AGBs, das Notwendige im Kleingedruckten

- › AGBs, Ihre Standardvereinbarung
- › Sind eigene AGBs notwendig, Verbandsbedingungen?
- › Nicht alles, was in AGBs steht, ist auch vereinbart
- › Einkaufsbedingungen gegen Verkaufsbedingungen, wer gewinnt?

Exkurs: Allein oder gemeinsam

- › Zusammenarbeiten, aber professionell / General-, Subunternehmer oder ARGE, die Auswirkungen

Rechtsfallgestaltung - Praxistipp!

- › Welches Recht soll vereinbart werden und was gilt, wenn nichts vereinbart wird?
- › Warum die Vereinbarung österreichischen Rechts auch nachteilig sein kann
- › Was bringt das UN-Kaufrecht?

Zum Ausklang des ersten Seminartages lädt Sie Business Circle zu einem Sektempfang ein.

Intensiv-Seminar für Manager, Projektleiter und leitende Mitarbeiter, die Sicherheit bei der Vertragsgestaltung gewinnen wollen!

INHALT UND ABLAUF 2. SEMINARTAG, 9.00-18.00 UHR

Dr. Franz Brandstetter und RA DDr. Alexander Petsche, MAES werden die Themen des zweiten Seminartages in **Co-Conference** behandeln:

Schadenersatz

- › Wann und wieviel?
- › Was Sie vertraglich regeln/ausschließen können

Seminar-Quiz: Richtig oder falsch?

Verzug: Termine oder Projektmilestones

- › Was tun, wenn die Leistung nicht erbracht werden kann?
- › Was Sie vertraglich regeln/ausschließen können

Seminar-Quiz: Richtig oder falsch?

Gewährleistung: Maßnahmen bei Schlechterfüllung

- › Was tun, wenn die Leistung nicht erbracht werden kann?
- › Was Sie vertraglich regeln/ausschließen können

Seminar-Quiz: Richtig oder falsch?

Contract Management im Tagesgeschäft

- › Wissenstransfer: so kommt der Inhalt des Papiers in die Köpfe Ihrer Mitarbeiter
- › Wer muss in Ihrem Unternehmen welche Verträge kennen? Verantwortungen festlegen
- › Die wichtigsten Inhalte von Verträgen: Contract Management
- › Der Vertrag lebt: Verantwortung für Weiterentwicklung von Verträgen
- › Vertragserfüllung - **Checkliste!**

Praxis in der Konfliktlösung

- › Wie können Sie Streit vermeiden?
- › Wann ist Streit sinnvoll?
- › Wenn's los geht: wie soll der Streit gelöst werden? - **Checkliste!**
Alternative Dispute Resolution (ADR) / Mediation / Schiedsgericht / Staatliches Gericht
- › Vor- und Nachteile der einzelnen Methoden (Zeit, Kosten etc.)
- › Was ist bei einem Rechtsstreit alles vorzubereiten?

Internationale Verträge

- › Incoterms 2000: Wann kommen sie zur Anwendung?
- › Bedeutung der Vertragssprache

Seminar-Quiz: Richtig oder falsch?

WEN WERDEN SIE TREFFEN?

- › **Geschäftsführer und Manager** sowie
- › **Leiter und Mitarbeiter** aus allen Unternehmensbereichen, speziell aus den Abteilungen Projektmanagement, Einkauf und Verkauf, die (künftig) laufend mit Verträgen zu tun haben und Sicherheit bei der Vertragsgestaltung gewinnen bzw. wissen wollen, was heikle und was „nicht heikle“ Vertragsinhalte sind und wie man sich absichert.

IHR NUTZEN

1. Praxis, Praxis, Praxis und Theorie nur, wo sie einen wesentlichen Input für die nachhaltige Verständlichkeit liefert.
2. Tipps aus der Praxis der Referenten, die tagtäglich ausmerzen, was im Vorfeld schlecht formuliert wurde. Profitieren Sie von diesen Erfahrungen.
3. In diesem Seminar werden ausschließlich für die Praxis relevante Szenarien behandelt, die einen hohen Häufigkeitsgrad haben.
4. In jedem Sachbereich wird die aktuelle und vor allem wesentliche Rechtsprechung erläutert.
5. Tipps und Erfahrungsaustausch für die alltägliche Praxis. Was funktioniert - was nicht.

Seminar-Quiz: Richtig oder falsch?

Die Referenten präsentieren in jedem Kapitel Vertragsklauseln; Sie als Teilnehmer entscheiden über „Richtig oder falsch“. Am Ende kürten wir einen Teilnehmer zum Quizsieger.

LERNTRANSFER

Lerntransfer via Seminarquiz - So läuft das Seminarquiz ab: Nach jedem Kapitel wird ein Multiple-Choice-Test (5 Minuten) durchgeführt, und unmittelbar nach dem jeweiligen Test erläutert der Referent mit den Teilnehmern, warum die jeweilige Frage „Richtig oder falsch“ war. Diese Zusammenfassung ist als Reflexion des Themas sehr hilfreich.

TEILNEHMERSTIMMEN

Das sagten TeilnehmerInnen über das Seminar im Frühjahr 2010:

... sehr gute Basis über Verträge, die jeder „Manager“ wissen und anwenden sollte! ... Fokus auf das Wesentliche ... 2 Tage, die sich wirklich auszahlen ... komplexe Themen erstklassig aufbereitet ... professionelles und sehr gut eingespieltes Referententeam viele Beispiele, gute Zusammenfassung nach jedem Kapitel z.B. Quiz ... lebhaftige Präsentation ... sehr guter Einstieg in die Materie für Nichtjuristen, spannend und interessant aufbereitet ... das Team hat alle Erwartungen übertroffen.

Seminar ist in
englischer Sprache!

Drafting Contracts for Non-Lawyers

Business Circle Intensiv-Seminar

15./ 16. Juni 2010, Holiday Inn Vienna South

18./ 19. November 2010 Hilton am Stadtpark

REFERENTENTEAM



RA Dr. Paul Luiki, J.D. is a partner at Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH (fwp). His main area of expertise is the drafting of international contracts, in

particular sale of goods contracts, M&A, Joint Ventures and the drafting of General Terms and Conditions, in which he has more than 20 years of experience. He is from the US (English native speaker) and worked as a lawyer in the US before moving to Austria. He is also a member of the Austrian bar. Based in Vienna and representing clients that are leaders in the field, fwp is one of the top 10 business law firms in Austria with a staff of over 90.

TABLE OF CONTENTS: FIRST DAY

1. Common Law versus Civil Law

- › Understanding the differences
- › Different level of detail
- › Codification trend in common law
- › Increasing dominance of Anglo-American style

2. Pre-contractual Phase: Issues to consider

- › Rights and duties: Prevention is better than cure
- › Negotiations:
 - Who negotiates?
 - Close cooperation between direct negotiators, contract drafters and company insiders
 - Gathering background information and details of commercial parameters and aims: Essential for contract drafters
 - Who makes the first draft? Right choice important to be efficient
- › Confidentiality agreement and liquidated damages
- › Agreements to agree:
 - Letter of Intent
 - Memorandum of Understanding
 - Term Sheet
 - Heads of Agreement
- › Check signing power for conclusion of contracts: Validity of contract depends on it!
 - Different options: Managing director, special agent, persons with special powers of attorney
 - Approvals of corporate bodies

3. Contract Drafting Essentials

- › Keep it short and simple
- › Avoid ambiguity
- › Using defined terms
- › Common contract drafting mistakes and the costs of deficient drafting
- › Problematic words and phrases
- › Importance of understanding common law drafting
- › Bringing it all together: Rephrasing sample provisions

4. Different Types of Contracts

- › Sale of goods
- › Contract for services
- › Distribution agreement / Commercial agent agreement
- › M&A / Joint Venture / Loan agreements
- › Contracts with consumers

5. Contract Structure Essentials

- › Minimum content
- › The function and layout of recitals
- › Implementing basic business terms
- › Payment mechanisms, consideration: Who pays what and when?
- › Termination (ordinary and extraordinary)
- › Who bears contract related costs?
- › Boilerplate language
- › The role of exhibits and schedules
- › Formal requirements: Do we need a notary public?

Intensive seminar for managing directors, sales personnel and other company employees who want to gain confidence in drafting contracts!

TABLE OF CONTENTS: SECOND DAY

6. General Terms and Conditions: Importance of Understanding the Small Print

- › Why General Terms and Conditions?
- › How do General Terms and Conditions become part of contracts?
- › Battle of the forms
- › Invalid clauses and effect on contracts

7. Specific Issues of International Contracts

- › Understanding different legal cultures and impact on drafting
- › Sale of goods and Incoterms
- › Choice of forum clause:
 - State courts vs. arbitral tribunals
 - Which place of jurisdiction should be chosen?
- › Applicable law:
 - How to draft correctly
 - United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

8. Protecting your Interests with Security

- › Bank guarantee, letter of credit, comfort letters, suretyship
- › Reservation of title
- › Contractual penalty
- › Escrow
- › Insurance
- › Stamp duty?

9. What To Do When Something Goes Wrong

- › Delay:
 - What action to take if contracting party is in delay?
 - Consequences of being in delay
 - Contractual provisions on delay
- › Defective Performance:
 - Two different basic causes of action: Warranty and compensation for damages
 - Legitimacy of exclusion and limitation of liability clauses
- › Contracting party is bankrupt or close to bankruptcy:
 - Gathering information
 - Liability of management and shareholders?
- › Consequences of breach:
 - Settlement discussion tactics

YOUR BENEFIT

WHO SHOULD ATTEND?

This workshop has been specifically developed for those who want to acquire or enhance their practical drafting skills. The seminar is targeted for managing directors, sales personnel and other company employees who deal with contracts.

PARTICIPATION REQUIREMENTS

Basic knowledge of English is required. Fluency in English is not necessary. The workshop will be held in English in order to enhance your English language capabilities on drafting contracts. The speaker is bilingual (English and German). Therefore, question and answer sessions can be held in German when necessary.

HOW WILL YOU BENEFIT?

- › Learn to draft contracts in English and achieve commercial objectives
- › Using English legal terms correctly
- › Interpreting critical provisions in the right way
- › Analyzing potential pitfalls and limiting liability risks
- › Understanding basic differences between civil law and common law systems
- › Dealing with default situations

The focus will be on what happens in practice.

METHODOLOGY

The speaker will use a balanced mix of sample clauses and case studies. Through a joint review of clauses you will also get a chance to test your knowledge. Examples of good and bad drafting will be analyzed.

Vertiefendes Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

Ideal für Absolventen des
Intensiv-Seminars „Vertrags-Know-how
für Nicht-Juristen“!

Business Circle Fachseminar

2. Dezember 2010, 9.00 - 17.30 Uhr

Hilton Plaza

REFERENTENTEAM



Dr. Franz Brandstetter ist Jurist und Unternehmensberater. Er verfügt über langjährige Erfahrung als Unternehmensjurist und Rechtsabteilungsleiter und versteht

Recht als eine Chance, die es im Unternehmen zu nützen gilt. So ist er selbst als Unternehmensjurist tätig, unterstützt Unternehmen bei der Einrichtung und Optimierung von Rechtsabteilungen und bei der Standardisierung und Verwaltung von Verträgen.



RA DDr. Alexander Petsche, MAES ist Partner der Anwaltssozietät Baker & McKenzie • Diwok Hermann Petsche RAe, Wien. Schwerpunkte: Internationales

Vertragsrecht und internationale Rechtsstreitigkeiten vor staatlichen Gerichten und Schiedsgerichten und im Rahmen von alternativen Streitbeilegungsmethoden. Darüber hinaus Schiedsrichter, eingetragener Mediator und Lektor an der WU Wien. Autor von rund 80 einschlägigen Fachpublikationen und verantwortlich für die Rubrik Schiedsgerichtsbarkeit der Fachzeitschrift ecolo. Nach einer Umfrage von „Who is Who Legal“ zählt DDr. Petsche zu den weltweit führenden Vertragsrechtlern und nach einer Umfrage der Zeitschrift „Format“ zu den Top 3 Anwälten in Österreich.

TEILNEHMERSTIMMEN

“Praktische Tipps” ... “viel Diskussionsraum” ...
“Basiswissen kann sehr gut gefestigt werden” ...
“dynamische Vorträge” ... “intensives Eingehen auf spezifische Fragen” ... “sehr informativ und praxisnah” ... “sehr gute Unterlagen”

INHALT UND ABLAUF

Standards

- › Die Bedeutung von Standards für die Tagesarbeit
- › Beispiele für Standardklauseln für Vertrieb und Einkauf
- › Allgemeine Geschäftsbedingungen

Schadenersatz & Gewährleistung

- › Musterklauseln
- › Abhandlung aktueller Entscheidungen und Praxisfälle

Verzug

- › Musterklauseln
- › Praxisfälle und aktuelle Entscheidungen

Produkthaftung

- › Was regelt das Produkthaftungsrecht?
- › Wer haftet wofür?
- › Praxisfälle und Entscheidungen
- › Musterklauseln

Fragen und Antworten, Zusammenfassung

DIESES SEMINAR IST KONZIPIERT FÜR

- › Absolventen und Teilnehmer des Intensiv-Seminars „Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen“ und
- › Geschäftsführer, Manager sowie Leiter und Mitarbeiter der Abteilungen Projektmanagement, Einkauf und Verkauf, die bereits vertragsrechtliche Vorkenntnisse (zu den Inhalten aus dem Intensiv-Seminar „Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen“) haben.

METHODE

Die Materie wird anhand von Musterklauseln und Standards sowie Praxisfällen und aktuellen Entscheidungen aufgearbeitet und diskutiert. Dadurch wird ein maximaler Nutzen sichergestellt.

Erfolgreich verhandeln nach dem Harvard-Konzept

**Erzielen Sie bessere Ergebnisse!
Verhandlungserfolg auf Basis
von Interessen statt Positionen!**

Begrenzte Teilnehmerzahl!

INHALT

Assessment

- › Bekommen Sie von anderen das, was Sie wollen?
- › Machen Sie eine aktuelle Bestandsaufnahme und identifizieren Sie Ihre gegenwärtigen Stärken und Herausforderungen
- › Reflektieren Sie persönliches Feedback, eigene Erfahrungen und Verhalten

Die Grundprinzipien des interessenbasierten Verhandlens

- › Sach- und Beziehungsebene unterscheiden, Probleme und Menschen getrennt voneinander behandeln
- › Wichtige Interessen statt starre Positionen in den Mittelpunkt stellen
- › Ideenentwicklung von der Entscheidungsfindung trennen
- › Ergebnisse auf objektiven Standards aufbauen
- › Messbare Ergebnisse, die besser als jede Alternative sind

Vorbereitung und Verhandlungsprozess

- › Wie bereiten Sie sich vor? Individuell oder im Team?
- › Wo liegen Ihre Interessen und die Interessen und Prioritäten Ihres Gegenübers?
- › Welche Absichten verfolgen Sie? Und Ihr Gegenüber?
- › Wie sieht Ihr bevorzugtes Team aus? Wer nimmt welche Rolle ein?
- › Woran erkennen Sie Ihren Verhandlungserfolg?

Kommunikation und Beziehung

- › Wie gestalten Sie den Einstieg ins Gespräch?
- › Was sind Ihre wichtigsten Botschaften? Kommen diese an?
- › Welche offenen Fragen haben Sie und was ist unklar in der Kommunikation Ihres Gegenübers?
- › Erzielen Sie exakt die Wirkung auf andere, die Sie beabsichtigen?
- › Bauen Sie tragfähige, professionelle Beziehungen auf und aus
- › Respektieren Sie Unterschiede und nutzen Sie Gemeinsamkeiten
- › Verbessern Sie den Umgang mit schwierigen Taktiken und fordernden Gesprächspartnern

DAS HARVARD-KONZEPT

Interessensbasierte Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept ist eine Methode, die von Prof. Roger Fisher und seinem Team an der Harvard Law School entwickelt wurde. Es beinhaltet einfache Techniken und klare Strategien, die den Verhandlungsprozess effizient vorbereiten und gestalten.

Die Methoden des Harvard-Konzepts werden in Politik und Wirtschaft eingesetzt und als wichtiger Bestandteil erfolgreicher Verhandlungen anerkannt. Es ermöglicht vor allem bei schwierigen Verhandlungen – prozessorientiert – positive Ergebnisse zu erzielen.

METHODIK / TEILNEHMERSTIMMEN

In diesem 3-tägigen Verhandlungs-Training erarbeiten Sie gemeinsam mit der Trainerin Methoden und Strategien zu den Schwerpunktthemen Vertragsverhandlungen, Vorbereitung im Team, Umgang mit schwierigen Taktiken und klare Kommunikation. Kurzpräsentationen, interaktive Übungen und Verhandlungssimulationen gewährleisten die optimale Umsetzung der Lehrinhalte in die Praxis.

„Die Analysen von Sonja Rauschütz und ihre Fähigkeit zu fokussieren sind einzigartig.“

Johann Schweiger, Head of International Sales, Frequentis GmbH

„Ich war – offen gestanden – wirklich überrascht, in welcher kurzer Zeit es Frau Rauschütz geschafft hat, uns das (an sich mir schon bekannte) Harvard-Verhandlungs-Konzept in einer Weise näher zu bringen, dass man unmittelbar davon profitieren kann (was ja gerade in meiner Branche nicht von Nachteil ist). Und eines ist für mich auch gewiss: in einer Verhandlung möchte ich Frau Rauschütz lieber auf meiner Seite wissen.“ **Dr. Erik Hohensinner, Rechtsanwalt**

*Business Circle Verhandlungs-Training

13.-15. Oktober 2010, 9.00-17.00 Uhr
Holiday Inn Vienna South

Teilnahmekosten: EUR 2.199,-

*Ausgenommen von der 1-2-3 Bildungsoffensive

REFERENTIN



Sonja Rauschütz, MPA (Harvard University), Geschäftsführerin Vienna Partners / Wiener Schule der Verhandlungsführung, trainiert, coacht und begleitet seit über 16

Jahren Führungskräfte im deutschsprachigen Raum, Südost- und Zentraleuropa, den USA und im Nahen Osten bei Verhandlungen und Kooperationen. Darüber hinaus ist sie als Mediatorin und Facilitator von Veränderungsprozessen tätig.

Sonja Rauschütz arbeitete und lehrte als engste Mitarbeiterin und bisher einzige Europäerin an der Seite von Prof. Roger Fisher am Harvard Negotiation Project.

ZIELGRUPPE

Das Training ist für Führungskräfte konzipiert, die Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Verbänden usw. zum Erfolg führen wollen.

DIPLOM

Die aktive Teilnahme an diesem Verhandlungs-Training wird von der Wiener Schule der Verhandlungsführung zertifiziert.

EXKLUSIV IN ÖSTERREICH

3-tägiges Intensivtraining nach dem Harvard-Konzept in deutscher Sprache!



Österreichische Post AG
Info.Mail Entgelt bezahlt

Falls die Adresse unrichtig ist, rufen Sie uns bitte an: Tel: 01/522 58 20-41
oder datenpflege@businesscircle.at Herzlichen Dank!

Fax 01/ 522 58 20 - 18

1. TEILNEHMER/IN

- Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen 30. Juni/1. Juli 2010,
 4./5. Oktober 2010 oder 24./25. November 2010
- Drafting Contracts for Non-Lawyers, 15. /16. Juni 2010 oder
 18./19. November 2010
- Vertiefendes Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen, 2. Dezember 2010
- Erfolgreich verhandeln nach dem Harvard-Konzept, 13.-15. Okt. 2010
(diese Veranstaltung ist von der 1-2-3 Bildungsoffensive ausgenommen)

Vor- und Zuname, Titel _____

Beruf, Funktion _____

E-Mail _____

Tel, Fax _____

Firma, Branche _____

Ansprechpartner im Sekretariat _____

Mitarbeiterzahl bis 20 21-50 51-100 101-300 über 300

Adresse _____

*) 2. TEILNEHMER/IN - 50%

Vor- und Zuname, Titel _____

Beruf, Funktion _____

E-Mail _____

Tel, Fax _____

Firmenmäßige Zeichnung/Datum _____

*) 3. TEILNEHMER/IN - KOSTENLOS

Vor- und Zuname, Titel _____

Beruf, Funktion _____

E-Mail _____

Tel, Fax _____

Firmenmäßige Zeichnung/Datum _____

Bitte geben Sie bei Ihrer Anmeldung immer den
Anmeldecode an: **RE 5213 - INT**

Telefonische Auskünfte: 01/522 58 20-24, Verena Feilenreiter

E-Mail: anmeldung@businesscircle.at

Post: Business Circle, Andreasgasse 6, A-1070 Wien

Ihre Anmeldung wird binnen 3 Tagen per E-Mail bestätigt.

VERANSTALTUNGSORTE

Hilton Vienna Plaza; 1010 Wien, Schottenring 11; Tel.: 01/31390

Hilton Vienna am Stadtpark; 1030 Wien, Am Stadtpark; Tel.: 01/71700-0

Holiday Inn Vienna South; 1100 Wien, Hertha-Firnberg-Str. 5; Tel.: 01/605 30-0

Fleming's Hotel; 1070 Wien, Neubaugürtel 26 - 28; Tel.: 01/227 37-0

TEILNAHMEKOSTEN

Die **Teilnahmekosten (exkl. MWSt.) betragen für eine Person**

(**der 2. Teilnehmer zahlt die Hälfte, der 3. Teilnehmer ist kostenlos**):

1-tägige Fachseminare EUR 899,- ^{*)**)}

2-tägige Intensiv-Seminare EUR 1.499,- ^{*)**)}

Verhandlungs-Training EUR 2.199,- ^{**) **)}

Im Betrag enthalten: Umfassende Dokumentation, Begrüßungskaffee,
Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausenimbisse

*) 1-2-3 BILDUNGSOFFENSIVE

Bei Buchung eines Seminars aus dieser Programmbroschüre zahlt der
2. Teilnehmer die Hälfte, der 3. Teilnehmer ist kostenlos!

Der Frühbucherbonus und Gutscheine können nur vom 1. Teilnehmer in Anspruch
genommen werden.

Aktuell sind viele Unternehmen mit der Herausforderung konfrontiert, einerseits die
Personalkosten im Griff zu behalten und andererseits ihre Leistungsträger zu
motivieren und an das Unternehmen zu binden. Weiterbildung ist die wichtigste
Maßnahme zur Motivation und Bindung von Schlüsselmitarbeitern.

Hochqualifizierte Mitarbeiter sichern die Innovationskraft und die Wettbewerbs-
fähigkeit Ihres Unternehmens. **Mit der Business Circle 1-2-3 Bildungsoffensive
verdreifachen Sie Ihren Erfolg.**

**) FRÜHBUCHERBONUS

Buchen und zahlen Sie bis 2 Monate vor dem Veranstaltungsbeginn, so
erhalten Sie EUR 100,- Frühbucherbonus. Bei Buchung und Zahlung bis
1 Monat vor Veranstaltungsbeginn erhalten Sie EUR 50,- Frühbucherbonus.

Sie erhalten umgehend nach Anmeldung eine Rechnung mit Zahlschein. Die
Einzahlung muss so erfolgen, dass die Zahlung spätestens 14 Tage vor der
Veranstaltung auf unserem Konto einlangt. Andernfalls bringen Sie die Zahlungs-
bestätigung am Veranstaltungstag mit. Ermäßigungen sind nicht addierbar.

Rücktritt: Sie erhalten umgehend den bereits eingezahlten Betrag abzüglich
einer Bearbeitungsgebühr über EUR 80,- zurück (bitte übermitteln Sie uns
die Kopie des Überweisungsscheines). Diese Vereinbarung gilt dann, wenn
Ihre schriftliche Stornierung bis 2 Wochen vor Veranstaltungstermin
eingelangt ist. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird der
gesamte Betrag fällig. Selbstverständlich ist die Nennung eines Ersatz-
teilnehmers willkommen und ohne Zusatzkosten möglich.