



# Legal Negotiations in English



## REFERENT



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

## TEILNEHMER

Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte, Fach- und Führungskräfte, die schwerpunktmäßig im internationalen Rechtsverkehr tätig sind

## INHALT

Die Beherrschung englischsprachiger Kommunikation wird im Berufsleben mittlerweile als selbstverständlich vorausgesetzt! Wie Sie Ihre Vertragsgespräche optimal in Englisch führen, auf was Sie hierbei besonders achten müssen und wo die Gefahrenquellen liegen, erfahren Sie in diesem Seminar. Der Referent – ein *native speaker* – zeigt Ihnen, wie Sie sich auf Gespräche optimal vorbereiten und wo die rechtlichen Knackpunkte liegen. Das neu erworbene Wissen trainieren Sie gleich in Workshops und erhalten ein persönliches Feedback. So erlangen Sie schnell die nötige Sicherheit.

## TERMINE | ORTE

- DI/MI 12./13.09.17 Stuttgart | Pullman Stuttgart Fontana
- DI/MI 06./07.03.18 Frankfurt | Novotel Frankfurt City
- DO/FR 11./12.10.18 Köln | NH Köln Altstadt

## ZEIT

1. Tag: 10:00 – 18:00 Uhr; 2. Tag: 09:00 – 17:00 Uhr | 13 Zeitstunden

## PREIS

1.099,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

**DB** Ab 49,50 € (einfache Fahrt)  
mit dem Veranstaltungsticket!  
[www.beck-seminare.de](http://www.beck-seminare.de)

## THEMEN

- **Contract Negotiations and Liability**
  - Common Law vs. Civil Law concepts
  - non-contractual liability
  - *cic*, good faith, equity and torts
  - pre-contractual documentation
- **Non-Contractual Liability Issues**
  - forms of liability
  - misrepresentation
  - promissory estoppel
  - collateral agreements
- **Pre-Contractual Documentation**
  - contract formation
  - contract structure:
    - operative clauses
    - boilerplates
  - good faith
  - best efforts
  - LOI, MOU templates
  - Confidentiality/Non-disclosure templates
- **Excluding Liability**
  - non-reliance agreements (NRA)
  - settlement agreement
  - entire agreement clause
- **Language of Contract Negotiations**
  - structure of negotiations
  - “reading between the lines” – indirect communication
  - cultural conflicts: case studies
  - “false friends”
  - Legal English and special terminology
- **Role Play (handout)**
  - contract negotiations
- **Workshop: Negotiating with Draft Contracts (handout)**
  - working with draft documents
  - reading for gist
  - principles of contract drafting
- **Summary and Feedback**

## PROFIL

Vorkenntnisse				
Aktive Mitarbeit der Teilnehmer	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Musterklauseln/Gestaltungstipps	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Interaktion	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

## ANMELDUNG

SEM

Teilnehmer (Vor-, Zuname) \_\_\_\_\_

Position / Beruf \_\_\_\_\_

Firma (Rechnungsadresse) \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ / Ort \_\_\_\_\_

Telefon / Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_

Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuztem Seminar an.

**Anmeldung:**

Shop: [www.beck-seminare.de/0077](http://www.beck-seminare.de/0077)

Fax: (089) 381 89-547

E-Mail: [seminare@beck.de](mailto:seminare@beck.de)

Weitere Auskünfte erhalten Sie unter: **Telefon (089) 381 89-503**

