

# Vertragsmanagement kompakt (Präsenz)

## Verträge vorbereiten, mitgestalten und prüfen

Im Unternehmensalltag ist es oft nicht praktikabel, sämtliche Verträge ausschließlich von Jurist:innen verhandeln zu lassen. Mitarbeiter:innen übernehmen daher häufig eigenständig Vertragsverhandlungen und -abschlüsse, stehen dabei jedoch oft vor Unsicherheiten. Dieses Seminar vermittelt die wesentlichen rechtlichen Grundlagen, um Sicherheit in Vertragsverhandlungen und beim Vertragsabschluss zu gewinnen. Es zeigt praxisnah, wie potenzielle Fehler vermieden werden können, die schwer und kostenintensiv zu korrigieren wären. Der Fokus liegt auf der gezielten Qualifizierung im Vertragsmanagement und Vertragsrecht, um Teilnehmende in die Lage zu versetzen, Verträge rechtssicher und souverän zu bearbeiten.

### Inhalte

#### Die Kernprinzipien der Vertragsgestaltung

- Justierung der Vertragsziele: Welche Ziele sollen erreicht werden?
- Auswahl des passenden Vertragstyps: Vorteile und Nachteile.

#### Woran erkennt man gute und schlechte Verträge?

##### Das 1x1 bei Abschluss eines Vertrags

- Angebote, Bestellungen, Auftragsbestätigungen – Fehlerquellen, Auswirkungen.
- Richtige Einbeziehung eigener AGB, Folgen kollidierender AGB.
- Besonderheiten beim Vertragsschluss per E-Mail, über Portale oder SAP.
- Wer muss den Vertrag abschließen? Abschlussvollmacht und Vertrauensschutz.
- Dokumentieren Sie „ZDF“- Zahlen, Daten, Fakten.

#### Regeln und Empfehlungen für erfolgreiche Liefer- und Dienstleistungsverträge

- Wissenswertes zur Formulierung von Leistungsbeschreibungen.
- Absicherung durch Vertragsstrafen – Vorteil oder Falle?
- Formulierung von Geheimhaltungsvereinbarungen nach neuer Rechtslage.
- Kündigung und fristlose Kündigung von Verträgen, Abmahnung.
- Zahlungsbedingungen, Liefer-, Zahlungsverzug.
- Musterklauseln, Checklisten, Formulierungshilfen.

#### Todsünden im Vertragsmanagement

##### Verträge im Unternehmensalltag – Fälle, Fallen, Faustregeln

- Reklamationen, Verzug, Mängel, Nacherfüllung, Schadensersatz.
- Was bewirken Hersteller-, Beschaffenheits- und Haltbarkeitsgarantien?
- Wann sind meine Ansprüche verjährt? Was bedeutet das konkret?

##### Wichtige Regeln für Auslandsverträge

- UN-Kaufrecht, Schweizer Recht – Sollte prinzipiell ein Recht vereinbart werden?

##### Aktuelle Entwicklungen im Vertragsrecht

- Pandemien, Kriege, Naturkatastrophen – Möglichkeiten nachträglicher Vertragsanpassungen über Höhere-Gewalt-Klauseln, Änderung der Geschäftsgrundlage, § 313 BGB – Was gilt für Pauschalpreise?

##### Praxistipps, Checklisten, Musterformulierungen

- Maßnahmen bei geplatzen Lieferterminen oder Zahlungsverweigerungen.
- Feuerwehrmaßnahmen bei Insolvenz des:der Vertragspartner:in.
- Ist die Vereinbarung von Schiedsgerichten sinnvoll?
- Psychologische Aspekte des Vertragsmanagements, Verhaltensmuster der Beteiligten.

##### Musterverträge, Internet und Praxisliteratur – schnelle Hilfe bei Fragen

## Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

## Dein Nutzen

- Vermittlung eines fundierten Überblicks über wesentliche Weichenstellungen vor Vertragsabschlüssen.
- Vertiefung der Kernprinzipien der Vertragsgestaltung.
- Sicherer Umgang mit Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB).
- Kenntnisse zu Leistungsstörungen und Schadensersatz.
- Handlungsstrategien für Vertragskrisen und Insolvenz.
- Vermeidung von Haftungsrisiken und unnötigen Kosten.
- Effiziente Mitwirkung bei der Vertragsgestaltung und Verhandlung.

## Methoden

Praxisorientiertes Seminar anhand vieler Beispiele, eigenständiges Lösen von Übungsfällen, Analyse von Vertragsbestandteilen, Aufdecken von Schwachstellen in Verträgen.

## Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus allen Abteilungen, die aktiv an Vertragsabschlüssen beteiligt sind.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Referent:in

### Dorothea Engel

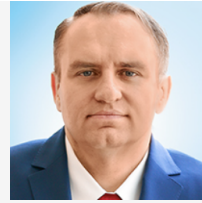
Ich bin seit über 30 Jahren Trainerin und Expertin für Verhandlungsführung

### Prof. Dr. Thomas Söbbing

Eine Kombination aus Praxiserfahrung und Theorie, die immer Spaß machen



und Vertragsrecht. Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Betreuung und Verhandlung komplexer Software-, IT- und Managed-Services-Verträge prägen meinen praxisnahen Trainingsstil. Mein Ziel ist es, Menschen in anspruchsvollen Verhandlungssituationen zu stärken – mit einer klaren Struktur, juristischer Präzision und echtem Verständnis für technische und wirtschaftliche Zusammenhänge. Dabei fließen auch meine Expertise in Präsentationstechniken, Körpersprache und persönlicher Wirkung ein.



soll und niemals langweilig wird. Unternehmensjurist. Langjährige Erfahrungen in Großkonzernen und Studium der Rechtswissenschaften. Schwerpunkte im IT-Recht und Strukturierte Finanzierungen sowie im Innovationsrecht und Verhandlungstechnik.



**Joachim Weinacht**  
Branchenübergreifend tätig, als Unternehmensjurist, als Rechtsanwalt in einer Berliner Wirtschaftskanzlei und als Referent in über 400 offenen und firmeninternen Seminaren. Rechtsseminare müssen keine trockenen, kopflastigen Lehrveranstaltungen sein. Mein Anspruch ist es, diese potentiell schwierige Materie in einer lockeren, kurzweiligen, fast umgangssprachlichen Form darzustellen. Und es funktioniert.

**Details zur Weiterbildung**

**Seminar | Präsenz**

2 Tage

**Termine**

<p><b>20.-21.05.2026</b> Stuttgart/Gerlingen <b>Veranstaltungsort</b> Mercure Hotel Stuttgart Gerlingen</p> <p><b>Tage &amp; Uhrzeit</b> Mittwoch, 20.05.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr Donnerstag, 21.05.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr</p>	<p><b>28.-29.07.2026</b> München <b>Veranstaltungsort</b> Le Meridien</p> <p><b>Tage &amp; Uhrzeit</b> Dienstag, 28.07.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr Mittwoch, 29.07.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr</p>	<p><b>25.-26.08.2026</b> Berlin <b>Veranstaltungsort</b> Hyperion Hotel Berlin</p> <p><b>Tage &amp; Uhrzeit</b> Dienstag, 25.08.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr Mittwoch, 26.08.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr</p>
<p><b>24.-25.09.2026</b> Frankfurt a. M.</p>	<p><b>11.-12.11.2026</b> Hamburg</p>	<p><b>25.-26.02.2027</b> Stuttgart</p>

**Veranstaltungsort**

Leonardo Royal Hotel Conference Center

**Tage & Uhrzeit**Donnerstag, 24.09.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Freitag, 25.09.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr**Veranstaltungsort**

Radisson Blu Hotel Hamburg Airport

**Tage & Uhrzeit**Mittwoch, 11.11.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Donnerstag, 12.11.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr**Veranstaltungsort**

Holiday Inn

**Tage & Uhrzeit**Donnerstag, 25.02.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Freitag, 26.02.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/9316](http://www.haufe-akademie.de/9316)

**Teilnahmegebühr****€ 1.640,- zzgl. MwSt.**

€ 1.951,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

**Deine Anmeldemöglichkeiten**Online: [www.haufe-akademie.de/9316](http://www.haufe-akademie.de/9316)E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

# Vertragsmanagement kompakt (Live-Online)

## Verträge vorbereiten, mitgestalten und prüfen

Im Unternehmensalltag ist es oft nicht praktikabel, sämtliche Verträge ausschließlich von Jurist:innen verhandeln zu lassen. Mitarbeiter:innen übernehmen daher häufig eigenständig Vertragsverhandlungen und -abschlüsse, stehen dabei jedoch oft vor Unsicherheiten. Dieses Seminar vermittelt die wesentlichen rechtlichen Grundlagen, um Sicherheit in Vertragsverhandlungen und beim Vertragsabschluss zu gewinnen. Es zeigt praxisnah, wie potenzielle Fehler vermieden werden können, die schwer und kostenintensiv zu korrigieren wären. Der Fokus liegt auf der gezielten Qualifizierung im Vertragsmanagement und Vertragsrecht, um Teilnehmende in die Lage zu versetzen, Verträge rechtssicher und souverän zu bearbeiten.

### Inhalte

#### Die Kernprinzipien der Vertragsgestaltung

- Justierung der Vertragsziele: Welche Ziele sollen erreicht werden?
- Auswahl des passenden Vertragstyps: Vorteile und Nachteile.

#### Woran erkennt man gute und schlechte Verträge?

##### Das 1x1 bei Abschluss eines Vertrags

- Angebote, Bestellungen, Auftragsbestätigungen – Fehlerquellen, Auswirkungen.
- Richtige Einbeziehung eigener AGB, Folgen kollidierender AGB.
- Besonderheiten beim Vertragsschluss per E-Mail, über Portale oder SAP.
- Wer muss den Vertrag abschließen? Abschlussvollmacht und Vertrauensschutz.
- Dokumentieren Sie „ZDF“- Zahlen, Daten, Fakten.

#### Regeln und Empfehlungen für erfolgreiche Liefer- und Dienstleistungsverträge

- Wissenswertes zur Formulierung von Leistungsbeschreibungen.
- Absicherung durch Vertragsstrafen – Vorteil oder Falle?
- Formulierung von Geheimhaltungsvereinbarungen nach neuer Rechtslage.
- Kündigung und fristlose Kündigung von Verträgen, Abmahnung.
- Zahlungsbedingungen, Liefer-, Zahlungsverzug.
- Musterklauseln, Checklisten, Formulierungshilfen.

#### Todsünden im Vertragsmanagement

##### Verträge im Unternehmensalltag – Fälle, Fallen, Faustregeln

- Reklamationen, Verzug, Mängel, Nacherfüllung, Schadensersatz.
- Was bewirken Hersteller-, Beschaffenheits- und Haltbarkeitsgarantien?
- Wann sind meine Ansprüche verjährt? Was bedeutet das konkret?

##### Wichtige Regeln für Auslandsverträge

- UN-Kaufrecht, Schweizer Recht – Sollte prinzipiell ein Recht vereinbart werden?

##### Aktuelle Entwicklungen im Vertragsrecht

- Pandemien, Kriege, Naturkatastrophen – Möglichkeiten nachträglicher Vertragsanpassungen über Höhere-Gewalt-Klauseln, Änderung der Geschäftsgrundlage, § 313 BGB – Was gilt für Pauschalpreise?

##### Praxistipps, Checklisten, Musterformulierungen

- Maßnahmen bei geplatzen Lieferterminen oder Zahlungsverweigerungen.
- Feuerwehrmaßnahmen bei Insolvenz des:der Vertragspartner:in.
- Ist die Vereinbarung von Schiedsgerichten sinnvoll?
- Psychologische Aspekte des Vertragsmanagements, Verhaltensmuster der Beteiligten.

##### Musterverträge, Internet und Praxisliteratur – schnelle Hilfe bei Fragen

## Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

## Dein Nutzen

- Vermittlung eines fundierten Überblicks über wesentliche Weichenstellungen vor Vertragsabschlüssen.
- Vertiefung der Kernprinzipien der Vertragsgestaltung.
- Sicherer Umgang mit Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB).
- Kenntnisse zu Leistungsstörungen und Schadensersatz.
- Handlungsstrategien für Vertragskrisen und Insolvenz.
- Vermeidung von Haftungsrisiken und unnötigen Kosten.
- Effiziente Mitwirkung bei der Vertragsgestaltung und Verhandlung.

## Methoden

Praxisorientiertes Seminar anhand vieler Beispiele, eigenständiges Lösen von Übungsfällen, Analyse von Vertragsbestandteilen, Aufdecken von Schwachstellen in Verträgen.

## Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus allen Abteilungen, die aktiv an Vertragsabschlüssen beteiligt sind.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Referent:in

### Dorothea Engel

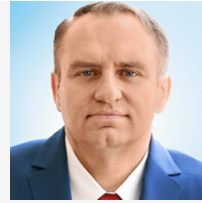
Ich bin seit über 30 Jahren Trainerin und Expertin für Verhandlungsführung

### Prof. Dr. Thomas Söbbing

Eine Kombination aus Praxiserfahrung und Theorie, die immer Spaß machen



und Vertragsrecht. Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Betreuung und Verhandlung komplexer Software-, IT- und Managed-Services-Verträge prägen meinen praxisnahen Trainingsstil. Mein Ziel ist es, Menschen in anspruchsvollen Verhandlungssituationen zu stärken – mit einer klaren Struktur, juristischer Präzision und echtem Verständnis für technische und wirtschaftliche Zusammenhänge. Dabei fließen auch meine Expertise in Präsentationstechniken, Körpersprache und persönlicher Wirkung ein.



soll und niemals langweilig wird. Unternehmensjurist. Langjährige Erfahrungen in Großkonzernen und Studium der Rechtswissenschaften. Schwerpunkte im IT-Recht und Strukturierte Finanzierungen sowie im Innovationsrecht und Verhandlungstechnik.

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Online

2 Tage

### Starttermine

#### 01.-02.06.2026

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Montag, 01.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 02.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 03.-04.09.2026

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Donnerstag, 03.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 04.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 18.-19.03.2027

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Donnerstag, 18.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 19.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32929](http://www.haufe-akademie.de/32929)

### Teilnahmegebühr

€ 1.640,- zzgl. MwSt.

€ 1.951,60 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/9316](http://www.haufe-akademie.de/9316)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)