

Modul-Nr.	2/473
Modultitel	<b>Gestaltung und Management internationaler Verträge</b>
Semester	2. Semester
Dauer des Moduls	1 Semester
Art der Lehrveranstaltung	Wahlpflichtmodul
Häufigkeit des Angebots des Moduls	Einmal im Studienjahr
Zugangsvoraussetzungen	Der Studierenden sollte im Bachelor aus der Wahlpflichtmodulgruppe III den Schwerpunkt Internationale Business Relations besucht haben.
Verwendbarkeit des Moduls für andere Module und Studiengänge	
Modulverantwortlicher	Prof. Dr. Gülbay-Peischard
Name des Hochschullehrers	Prof. Dr. Gülbay-Peischard
Unterrichts-/ Lehrsprache	Deutsch
ECTS-Credits	10
Workload und Zusammensetzung	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 300 Stunden gesamt <ul style="list-style-type: none"> <li>- davon: <ul style="list-style-type: none"> <li>- 45 Stunden Präsenz in Vorlesung und Übung</li> <li>- 27,5 Stunden zu den Vorlesungen</li> <li>- 27,5 Stunden Nachbereitung der Vorlesungen</li> <li>- 60 Stunden Recherche und Vorbereitung der Hausarbeit</li> <li>- 60 Stunden Schreiben der Hausarbeit</li> <li>- 28 Vorbereitung Präsentation</li> <li>- 0,5 Stunden Präsentation</li> <li>- 50 Stunden Klausurvorbereitung</li> <li>- 1,5 Stunden Prüfung</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
SWS	4
Art der Prüfung/ Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	<p>Beleg und Klausur</p> <p>Die Belegleistung ist eine Präsentation von 30 Minuten und eine Hausarbeit von bis zu 15 Seiten, in denen der Studierende eine aktuelle Fragestellung aus dem Kontext der Vorlesung vorstellen muss. Dabei werden beispielsweise Verträge aus der Praxis einer Berliner Kanzlei geprüft und an die Bedürfnisse eines Beratungssuchenden angepasst. Es werden aktuelle Rechtsentwicklungen vorgestellt und deren Auswirkungen auf die bisherige Rechtslage diskutiert.</p> <p>In der Klausur werden unter der Zuhilfenahme von Fallbeispielen das materielle Wissen der Studierenden geprüft und ihre Fähigkeit, dieses Wissen in noch unbekannte Rechtsgebiete zu transportieren.</p>
Gewichtung der Note in der Gesamtnote	Beide Prüfungsleistungen werden mit jeweils 50 % in eine Gesamtnote zusammengeführt
Qualifikationsziele des Moduls	Diese Veranstaltung greift auf die Veranstaltung des Schwerpunktes International Business Relations aus dem Bachelor zurück und führt diese mit dem Pflichtmodul Recht der Vertragsgestaltung ebenfalls

	<p>aus dem Bachelor zusammen. Während in diesen Modulen im Schwerpunkt die Vermittlung des materiellen Wissen und der Beachtung der praktischen Durchsetzbarkeit stand, wird jetzt in diesem Modul der Schwerpunkt in die Spezialisierung der Arbeit am Vertrag im internationalen Recht gesetzt. Das bereits vorhandene materielle Wissen wird dabei um die Besonderheiten des internationalen Vertrages vertieft.</p> <p>Neben einer Sicherheit, die der Studierende in der Vertragsgestaltung erlangen soll, die es ihm ermöglicht, bedarfsorientierte Anfragen in einem Unternehmen zu erfüllen, soll auch die Fähigkeit zur Planung, Verhandlung und dem Controlling von Verträgen, als Grundelemente des Vertragsmanagements besprochen und geübt werden.</p>
Inhalte des Moduls	<p>Teil A Vertragsmanagement</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Vertragsplanung       <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategie und Taktik</li> <li>2. Planungsfaktoren</li> <li>3. Risikobewertung</li> <li>4. Zusammenarbeit verschiedener operativer Bereiche</li> <li>5. Planungsszenarien</li> <li>6. Vertragsvorbereitung</li> </ol> </li> <li>II. Vertragsdesign       <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entwurfsstrategie</li> <li>2. Werkzeuge für Vertragsdesign</li> <li>3. Arbeitstechnik</li> <li>4. Elemente des Vertragsdesign</li> <li>5. Vertragsinhalt</li> <li>6. System für die Entwicklung vertraglicher Regeln</li> </ol> </li> <li>III. Vertragsverhandlung       <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Verhandlungsstrategie</li> <li>2. Psychologische Faktoren bei Vertragsverhandlungen</li> <li>3. Strategische Modelle</li> <li>4. Verhandlungsstil</li> <li>5. Konfliktelemente</li> <li>6. Verhandlungsorganisation</li> <li>7. Verhandlungsregie</li> <li>8. Verhandlungsablauf</li> <li>9. Schwierige Verhandlungssituationen</li> <li>10. Abbruch der Verhandlungen</li> <li>11. Formeller Vertragsschluss</li> </ol> </li> <li>IV. Vertragsdurchführung       <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planung der Durchführung</li> <li>2. Planungsfaktoren</li> <li>3. Strategie und Taktik</li> <li>4. Durchführungsregie</li> <li>5. Projektteams bei der Durchführung</li> <li>6. Wirksamkeit des Vertrages</li> <li>7. Sicherung der Leistung</li> <li>8. Treuhandabwicklungen</li> <li>9. Geld- und Sachleistungen</li> <li>10. Leistungsänderungen</li> <li>11. Rechtshandlungen im Bereich der Vertragsdurchführung</li> <li>12. Der Vertrag in der Krise</li> </ol> </li> </ol>