

# Vertragsmanagement intensiv (Präsenz)

## Richtiger Umgang mit Verträgen in jeder Projektphase

Dieses Seminar vermittelt praxisnahe Kenntnisse, um Verträge in jeder Projektphase effektiv anzuwenden und individuell anzupassen. Es bietet Werkzeuge für ein rechtliches Projektmanagement, die dabei unterstützen, Projekte innerhalb des geplanten Zeit- und Budgetrahmens erfolgreich abzuschließen. Rechtliche Grundlagen werden verständlich und anschaulich erklärt, sodass keine Vorkenntnisse erforderlich sind. Teilnehmende erhalten konkrete Hilfsmittel, um rechtliche Aspekte in der Projektplanung und -umsetzung souverän zu meistern.

### Inhalte

#### Rechtliches Vertragsmanagement

- Grundlagen des Rechts – Internationales Recht.
- Grundlagen (BGB, HGB, UrhG, Datenschutz etc.).
- Fehler bei der Vertragsanbahnung.
- Angebotsgestaltung.
- Allgemeine Geschäftsbedingungen.

#### Vertragstypen

- Unterschiede Kauf-, Werk-, Dienst- und Mietvertrag.
- Vorteile von Werkverträgen.
- Wann benutzt man einen Dienstvertrag?
- Abnahmen.
- Liegt die Zukunft im Mietvertrag?

#### Schadensersatz und Haftung

- Grundlagen des Haftungsrechts.
- Vertragsstrafen – Pauschalierter Schadensersatz.
- Möglichkeiten der Haftungsbegrenzungen.
- Eskalationswege.

#### Juristisches Projektmanagement

- Rechtliche Betrachtung jeder Projektphase.
- Plan – Build – Run.

#### Vertragsgestaltung in der Praxis

- Rahmenvertrag.
- Geheimhaltungsvereinbarung (NDA).
- Letter of Intent – Memorandum of Understanding.
- Mitwirkungspflichten.
- Change Management.
- Service Level Agreement.
- Qualitätssicherungsvereinbarung.
- Vereinbarung zur Auftragsdatenverarbeitung.
- Leistungsverträge.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

- Erweiterung des Wissens im Vertrags- und Projektmanagement durch praxisorientierte Ansätze.
- Mehr Sicherheit im Umgang mit Lieferanten und Kunden.
- Klarheit über vergütungsfähige Leistungen.
- Vermeidung von Zahlungen für mangelhafte Leistungen.
- Reduzierung von Anwaltskosten durch gestärkte Eigenkompetenz.

## Methoden

Vortrag mit Präsentation und einem Skript zum Nachschlagen, gemeinsame Fallbearbeitung von Beispielfällen, Best-Practice-Beispiele und Beispiele aus anderen Unternehmen.

## Teilnehmer:innenkreis

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die größere Projekte managen. Zielgruppen sind zudem Personen mit Projektleitungsaufgaben, Fachkräfte aus dem Einkauf und Unternehmensjurist:innen, die rechtliches Projektmanagement unterstützen. Vorkenntnisse im Vertragsmanagement sind vorteilhaft, insbesondere als Ergänzung zum Seminar „Vertragsmanagement kompakt“.

## 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>



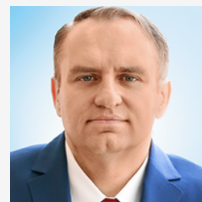
## Referent:in



### Dorothea Engel

Ich bin seit über 30 Jahren Trainerin und Expertin für Verhandlungsführung 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



### Prof. Dr. Thomas Söbbing

Eine Kombination aus Praxiserfahrung und Theorie, die immer Spaß machen 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.

Zusammenhänge. Dabei fließen auch meine Expertise in Präsentationstechniken, Körpersprache und persönlicher Wirkung ein.

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Präsenz

2 Tage

### Termine

**24.-25.02.2027**

Hamburg

#### Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Böttcherhof

#### Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/1960](http://www.haufe-akademie.de/1960)

### Teilnahmegebühr

**€ 1.520,- zzgl. MwSt.**

€ 1.808,80 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/1960](http://www.haufe-akademie.de/1960)

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)

# Vertragsmanagement intensiv (Live-Online)

## Richtiger Umgang mit Verträgen in jeder Projektphase

Dieses Seminar vermittelt praxisnahe Kenntnisse, um Verträge in jeder Projektphase effektiv anzuwenden und individuell anzupassen. Es bietet Werkzeuge für ein rechtliches Projektmanagement, die dabei unterstützen, Projekte innerhalb des geplanten Zeit- und Budgetrahmens erfolgreich abzuschließen. Rechtliche Grundlagen werden verständlich und anschaulich erklärt, sodass keine Vorkenntnisse erforderlich sind. Teilnehmende erhalten konkrete Hilfsmittel, um rechtliche Aspekte in der Projektplanung und -umsetzung souverän zu meistern.

### Inhalte

#### Rechtliches Vertragsmanagement

- Grundlagen des Rechts – Internationales Recht.
- Grundlagen (BGB, HGB, UrhG, Datenschutz etc.).
- Fehler bei der Vertragsanbahnung.
- Angebotsgestaltung.
- Allgemeine Geschäftsbedingungen.

#### Vertragstypen

- Unterschiede Kauf-, Werk-, Dienst- und Mietvertrag.
- Vorteile von Werkverträgen.
- Wann benutzt man einen Dienstvertrag?
- Abnahmen.
- Liegt die Zukunft im Mietvertrag?

#### Schadensersatz und Haftung

- Grundlagen des Haftungsrechts.
- Vertragsstrafen – Pauschalierter Schadensersatz.
- Möglichkeiten der Haftungsbegrenzungen.
- Eskalationswege.

#### Juristisches Projektmanagement

- Rechtliche Betrachtung jeder Projektphase.
- Plan – Build – Run.

#### Vertragsgestaltung in der Praxis

- Rahmenvertrag.
- Geheimhaltungsvereinbarung (NDA).
- Letter of Intent – Memorandum of Understanding.
- Mitwirkungspflichten.
- Change Management.
- Service Level Agreement.
- Qualitätssicherungsvereinbarung.
- Vereinbarung zur Auftragsdatenverarbeitung.
- Leistungsverträge.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

- Erweiterung des Wissens im Vertrags- und Projektmanagement durch praxisorientierte Ansätze.
- Mehr Sicherheit im Umgang mit Lieferanten und Kunden.
- Klarheit über vergütungsfähige Leistungen.
- Vermeidung von Zahlungen für mangelhafte Leistungen.
- Reduzierung von Anwaltskosten durch gestärkte Eigenkompetenz.

## Methoden

Vortrag mit Präsentation und einem Skript zum Nachschlagen, gemeinsame Fallbearbeitung von Beispielfällen, Best-Practice-Beispiele und Beispiele aus anderen Unternehmen.

## Teilnehmer:innenkreis

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die größere Projekte managen. Zielgruppen sind zudem Personen mit Projektleitungsaufgaben, Fachkräfte aus dem Einkauf und Unternehmensjurist:innen, die rechtliches Projektmanagement unterstützen. Vorkenntnisse im Vertragsmanagement sind vorteilhaft, insbesondere als Ergänzung zum Seminar „Vertragsmanagement kompakt“.

## 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>



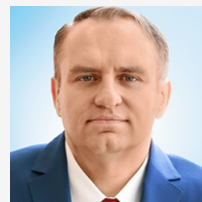
## Referent:in



### Dorothea Engel

Ich bin seit über 30 Jahren Trainerin und Expertin für Verhandlungsführung 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



### Prof. Dr. Thomas Söbbing

Eine Kombination aus Praxiserfahrung und Theorie, die immer Spaß machen 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.

Zusammenhänge. Dabei fließen auch meine Expertise in Präsentationstechniken, Körpersprache und persönlicher Wirkung ein.

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Online

2 Tage

### Starttermine

**22.-23.10.2026**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

#### Modulzeiten

Donnerstag, 22.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 23.10.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/33387](http://www.haufe-akademie.de/33387)

### Teilnahmegebühr

€ 1.520,- zzgl. MwSt.

€ 1.808,80 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/1960](http://www.haufe-akademie.de/1960)

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).

