

SOMMERSEMESTER 2010

Vorlesung "Vertragsverhandlung und Vertragsgestaltung" zum Erwerb der Schlüsselqualifikation

Anhand konkreter, der rechtsberatenden und rechtsprechenden Praxis entnommener Beispiele wird die Methodik von Vertragsverhandlung und Vertragsgestaltung vermittelt. Hierzu gehören insbesondere die Schlüsselqualifikationen Verhandlungsmanagement, Gesprächsführung, Streitschlichtung und Kommunikationsfähigkeit (§ 17 Studienordnung i.V.m. § 6 Abs. 1 Ziffer 6 JAG und § 5 a Abs. 3 Satz 1 DRiG). Die Teilnahme setzt die Bereitschaft zur aktiven Mitwirkung voraus.

Inhaltlich beschäftigt sich die Vorlesung mit den Grundlagen sachgerechter Vertragsverhandlung und Vertragsgestaltung im Privatrecht. Mit Hilfe praktischer Beispiele wird erläutert, wie Interessengegensätze und Risiken erkannt und den Vertragsparteien zugeordnet werden können. Ziel ist es dabei auch, Sensibilität für angemessene Konfliktlösungsmechanismen zu entwickeln, indem die Teilnehmer selbst Lösungsmöglichkeiten verhandeln und gestalten. Die Vorlesung zeigt auf, wie durch vernünftige, handwerklich richtige Vertragsverhandlung, Vertragsgestaltung und Vertragsabwicklung wesentliche Voraussetzungen für die konstruktive Lösung von Konflikten geschaffen werden und wie solche Konflikte einer sachgerechten Lösung zugeführt werden können.

Literaturempfehlung:

1. *Däubler*, Verhandeln und Gestalten, 1. Auflage 2003
2. *Haft*, Verhandlung und Mediation - Die Alternative zum Rechtsstreit, 2. Auflage 2000
3. *Junker/Kamanabrou*, Vertragsgestaltung, 2. Auflage 2007
4. *Langenfeld*, Vertragsgestaltung, 3. Auflage 2004
5. *Mnookin, Peppet and Tulumello*, Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes (Harvard University Press, 2004)
6. *Zweigert/Kötz*, Einführung in die Rechtsvergleichung, 3. Auflage 1996, (Abschnitt C. Vertrag)
7. *Schmittat*, Einführung in die Vertragsgestaltung, 3. Auflage 2008