

Consulting, Sales und Recht

In diesem praxisorientierten Wahlfach werden Kenntnisse über komplexe Investitionsentscheidungen, Kundenakquise, Consulting, Projektmanagement, Vertrags- und Wettbewerbsrecht vermittelt. Dabei wird Wert auf eine praxisbezogene Vermittlung der Lerninhalte in Form von konkreten Beispielen und Fallstudien gelegt.

Inhalt:

A) Consulting & Sales

- Consulting
- Verhandlungsführung
- Selbstmanagement/Marketing
- Moderation
- Grundlagen des Technischen Vertriebs
- Der industrielle Kaufprozess
- Akquisitionsplanung und Account Management
- Distribution und Vertriebswege

B) Rechtsfragen für die Informatik

- Systematik des deutschen Rechts
- Zivilrecht und bürgerliches Recht
- Rechtssubjekte, Rechtsobjekte, Rechtsfähigkeit
- Vertragsrecht - Allgemeines zur Vertragslehre
- Vertragsbegründung
- Stellvertretung
- Einbeziehung von AGB in den Vertrag
- Einwendungen
- Verbraucherschutz
- EContracting, Der Vertrag im Cyberlaw
- Leistungsstörungen
- Mängelhaftung im Kaufrecht, Urheberrecht, Gewerblicher Rechtsschutz
- Urheberrecht, Recht am eigenen Bild, Markenrecht
- Patente, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster
- Wettbewerbsrecht, Datenschutzrecht