

Modul: Vertriebsrecht

Semester: 5

Code der Veranstaltung: VR

ECTS Punkte: 5

Kontaktstunden: 40

Selbststudium: 85

Dauer des Moduls: 1 Semester

Art des Moduls: Pflicht

Häufigkeit des Angebots: jedes Studienjahr

Gewichtung der Note in der Gesamtnote: 5/180

Art und Umfang der Prüfungsleistung: KRS 90 = Die Prüfung besteht entweder aus einer Klausur oder einem **Referat** oder einer Studienarbeit; im Fall einer Klausur gibt die Zahl den Umfang der Klausur in Minuten an. Wird eine Studienarbeit als Prüfungsform gewählt, ist die Anzahl der gesamten Studienarbeiten auf zwei Studienarbeiten pro Spezialisierung begrenzt.

Modulverantwortliche/r:

Prof. Dr. Stahlschmidt

Lehrsprache: Deutsch

Dozenten: Dr. Pelke, Prof. Dr. Stahlschmidt

Zugangsvoraussetzung:

Einführung in das Vertriebsmanagement, Verkaufspsychologie und Verhaltenstechniken; Vertriebskonzepte

Verwendbarkeit des Moduls:

-

Qualifikations- und Kompetenzziele des Moduls:

Die Studierenden sind für wesentliche Rechtsfragen im Zusammenhang mit dem Vertrieb sensibilisiert. Die Studierenden werden befähigt, Chancen und Risiken bei Aufgetretenen Streitfällen überschlägig zu ermitteln und Schnittstellenpositionen zu externen Beratern sachgerecht auszufüllen. Außerdem besitzen sie die Fähigkeit zur Erstellung einfacherer Vertragsentwürfe.

Lehr- und Lernmethoden des Moduls:

Seminar; Fallstudienarbeit; Übungen; Literaturstudium; Präsentationen

Besonderes:

-

Inhalt des Moduls:

1. Grundlagen des Vertriebsrechts
2. Vertriebsverträge
3. Ausgewählte Fragen aus dem gewerblichen Rechtsschutz und Wettbewerbsrecht im Vertrieb
4. Case Studies

Grundlegende Literaturhinweise:

Martinek, M.; Semler, F.-J.; Flohr, E.: Handbuch des Vertriebsrechts, 5. Auflage, München 2020

Ergänzende Literaturhinweise:

Martinek, M.; Semler, F.-J.; Flohr, E.: Formularsammlung Vertriebsrecht, 2. Auflage, München 2020