
Bachelor Betriebswirtschaftslehre, Schwerpunkt Vertriebs- und Wettbewerbsrecht

Allgemeine Angaben

Sprache: Deutsch **Abschluss:** Bachelor **Art des Studiums:** Online Fernstudium mit Präsenzterminen **Studiendauer:** 6 Semester

Produkt Bild



Praxisnahes BWL-Fernstudium mit Schwerpunkt Vertriebs- und Wettbewerbsrecht

Insbesondere Führungskräfte und Projektmanager haben eine besondere Verantwortung, sie müssen sich beispielsweise mit dem Thema Compliance auseinandersetzen und Rechtsrisiken erkennen können. Auch bei der Gestaltung von Verträgen und beim Aufbau von Marken sind vielseitige rechtliche Rahmenbedingungen zu beachten. Daher sind BWLer gefragt, die ein fundiertes rechtliches Know-how mitbringen und juristische Chancen wie Fallstricke rechtzeitig voraussehen. Sie müssen wissen, wann welche Fachanwälte einzuschalten sind, und sich mit Juristen auf Augenhöhe austauschen können.

Mit diesem BWL-Studium verschaffen Sie sich deshalb zunächst eine Übersicht über die vielfältigen Unternehmensbereiche und Fachgebiete und erlangen ein inhaltlich breit aufgestelltes betriebswirtschaftliches Know-how. Im Schwerpunkt Vertriebs- und Wettbewerbsrecht erlangen Sie zudem das notwendige Spezialwissen, um die rechtlichen Herausforderungen, denen Unternehmen ausgesetzt sind, erfolgreich zu managen.

Qualifizieren Sie sich zum Experten im Bereich Vertriebs- und Wettbewerbsrecht

In diesem Schwerpunkt machen wir Sie fit im Marken- und Wettbewerbsrecht, Vertriebsrecht sowie Vertragsrecht. Sie erlangen das erforderliche Know-how, um Ihre Marke rechtlich zu schützen und Werbeaktivitäten rechtlich richtig einzuordnen. Sie lernen auch, wie Sie den Vertrieb rechtlich sicher ausgestalten und Verträge verhandeln.

Um all das von Grund auf zu erlernen und anschließend erfolgreich im Beruf einsetzen zu können, wurden für diesen Schwerpunkt drei Module konzipiert, die Ihnen das relevante Wissen vermitteln. Im Einzelnen sind dies:

- **Marken- und Wettbewerbsrecht**
In diesem Modul beschäftigen Sie sich mit dem Schutzbereich des Markenrechts, Typen von Marken, Widerspruchsverfahren, Wirkung und Löschung der Eintragung sowie Schutzrechtsverletzungen und Rechtsschutz. Zudem bekommen Sie praxisrelevante Kenntnisse in Themen wie vergleichende Werbung und Direktmarketing und wenden diese Kenntnisse an praktischen Übungsfällen an.
- **Vertragsverhandlungen und Vertragsmanagement**
In diesem Modul werden Sie zunächst die ergebnisorientierte Vertragsverhandlung kennenlernen und widmen sich anschließend Themen wie Argumentation und Zeiteffizienz, Verhandlungsmittel, Vertragscontrolling und Vertragsverwaltung. Anhand von Case Studies werden Sie das Erlernete nochmals vertiefen.
- **Vertriebsrecht**
In diesem Modul widmen Sie Ihre Aufmerksamkeit der Ausgestaltung von Verträgen im Vertrieb: Sie lernen Vertragstypen wie Handelsvertretervertrag, Vertragshändlervertrag und Franchisevertrag kennen und beschäftigen sich mit Themen wie Direktvertrieb und Vertrieb im Ausland. Sie können zum gesuchten Unternehmensexperten in Haftungsthemen sowie europäischen und internationalen Rechtsaspekten werden. Ob für Marketing und Vertrieb oder Schnittstellenpositionen zwischen der Rechts- und Fachabteilung: Mit dem in den Modulen erworbenen Know-how Sie sind bestens qualifiziert!

Besonderheit: Praxisprojekt in Ihrem Wahlschwerpunkt Vertriebs- und Wettbewerbsrecht

Mit dem modulübergreifenden Praxisprojekt wird das Erlernete noch greifbarer. In einer praxisbezogenen Themenstellung aus dem Bereich Unternehmensrecht verknüpfen Sie die in Ihrem Wahlfach erworbenen Fachkenntnisse mit Ihrem Basiswissen. Sie lernen, Ihr gesamtes Wissen übergreifend anzuwenden und erfolgreich einzusetzen. So erfahren Sie ganz praxisnah, wie einzelne Themenbereiche ineinandergreifen - eine wichtige Motivation für eine gelungene Projektarbeit.

Ihr Studium im Überblick:

Modulübersicht Betriebswirtschaftslehre

Details zur Anzeige

Preis 12.048,- €
inkl. MwSt.
