Great change is here.

Linklaters

WORKSHOP-REIHE "EXPERIENCE THE DEAL – RELOADED!"

Blicken Sie hinter die Kulissen des Fachbereichs Capital Markets!



recruitment.germany@linklaters.com.

Bewerben Sie sich jetzt unter



ab 09:30 Uhr am 11. Juni 2022

WANN

Teil 2: "Negotiating & Closing the Deal" am 27. August 2022

Teil 1: "Winning & Structuring the Deal"

WO
Teil 1: Frankfurt am Main
Teil 2: Berlin

WIE

Teil 1: Bewerbung bis 29. Mai 2022

Sie möchten auch Teil des Teams sein

Bist Du bereit?

und einen Deal aus dem Bereich der internationalen Finanzmärkte von An-

fang bis zum Ende erleben? Gewinnen

Sie den Deal für Ihr Team, strukturie-

Das Erfolgsformat geht in die 3. Runde!

ren und verhandeln Sie, um am Ende gemeinsam ein erfolgreiches Closing zu feiern.

Im Rahmen der Workshop-Reihe werden wir, wie in unserer täglichen Arbeit auch, mit einer Vielzahl von Rechtsgebieten Berührungspunkte haben (u.a. Zivil-, Gesellschafts- und Aufsichtsrecht). Erfahren Sie auch aus erster

Hand, wie Legal Tech und Al unseren

Neben den Workshops wird es zahlrei-

Alltag erleichtern.

che Möglichkeiten geben, das gesamte Team Capital Markets kennen zu lernen und sich auch zu aktuellen Themen aus den Bereichen FinTech, Blockchain und Smart Contracts sowie ESG auszutauschen. Darüber hinaus erfahren Sie alles über unser Referendarprogramm, den Berufseinstieg (u.a. im YourLink Modell) und die Entwicklungsmöglichkeiten bei Linklaters.

(11. Juni 2022 in Frankfurt am Main):
Wir erhalten eine Anfrage für ein spannendes neues Projekt. Wie überzeugen wir den Mandanten davon, auf uns zu setzen? Erarbeiten Sie in zwei Gruppen gemeinsam mit uns einen Pitch und

präsentieren Sie Ihre Überlegungen ei-

nem echten Mandanten. Worauf achtet

der Mandant? Welches Team gewinnt

In einem zweiten Schritt schauen wir,

wie ein internationaler Finanz-Deal

strukturiert wird. Welche rechtlichen

Faktoren spielen dabei eine Rolle und

worauf kommt es eigentlich an? Erarbeiten Sie fachbereichs- und standor-

den Deal?

Teil 1: "Winning & Structuring the Deal"

Teil 2 "Negotiating & Closing the Deal" (27. August 2022 in Berlin):

Die Eckdaten sind nun festgelegt, doch noch liegen die Vorstellungen der Par-

teien weit auseinander. Steigen Sie mit uns in die Verhandlungen ein und erfahren Sie, wie man wirksam die Position der eigenen Seite vertritt, ohne dabei das große Ganze aus dem Blick zu verlieren. Knallhart oder Kompromiss? Erarbeiten Sie mit Ihrem Team die rich-

Die harte Arbeit ist getan. Fast: Um den Deal wirklich über die Ziellinie zu

bringen, muss er noch geclosed werden. Was das bedeutet und wie man auch in

tige Strategie.

den letzten Stunden einen kühlen Kopf bewahrt, zeigen wir zum Abschluss unserer Workshop-Reihe. Und wie wir einen erfolgreichen Deal feiern, möchten wir Ihnen im Rahmen eines gemeinsamen Closing-Dinners zeigen.

Referendar oder Berufseinsteiger (m/w/d) bis zum 29. Mai 2022. Senden Sie dazu bitte Ihre Bewerbung (Lebenslauf, relevante Zeugnisse) per E-Mail an recruitment.germany@linklaters.com.

Sollten Sie am zweiten Teil der Reihe

teilnehmen wollen, schreiben Sie dies

gerne in Ihrer Bewerbung dazu.

Student der Rechtswissenschaften,

Ihre Anreise- und Übernachtungskosten werden selbstverständlich von uns übernommen. Wir freuen uns auf spannende Workshops mit Ihnen!

Mehr Informationen finden Sie unter

+49 69 71003 581

career.linklaters.de/wac.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Alice Klassen / Recruitment

recruitment.germany@linklaters.com