

Maîtriser les bases du droit des contrats appliquée à la vie de l'entreprise .



PROGRAMME

- Les fondamentaux de la formation du contrat
 - La valeur des écrits (fax, mail, photocopie, ...)
 - Le contrat, la loi des parties - Règles impératives et supplétives
 - Le rôle du devis et de la facture
 - Conflits entre Conditions Générales de Vente/d'Achat
 - Lettre d'intention de commandes
 - Obligation de conseil du vendeur
 - Accord ou contrat cadre
 - Sort des commandes passées hors du circuit
 - La signature électronique
- Négocier les obligations réciproques
 - Obligation de moyen ou de résultat
 - Cahier des charges technique ou fonctionnel
- Rédiger le contrat à durée indéterminée en évitant les erreurs
 - Respecter les clauses obligatoires,
 - Rédiger avec soin les clauses de souplesse : mobilité géographique ; objectifs ; télétravail,
 - Maîtriser les clauses sensibles telles : non-concurrence, dédit formation,
 - Gérer la période d'essai avec vigilance.
- Négocier les clauses essentielles
 - Définition de l'objet
 - Langue contractuelle
 - Date d'entrée en vigueur, durée
 - Modalités de révision du prix
 - Délais de règlement, délais et lieu de livraison
 - Transfert de propriété et risques
 - Garantie contractuelle
 - Limitation de la responsabilité / Engagement de confidentialité
 - Sous-traitance du contrat
 - Garantie contre l'éviction, règlement des litiges
- Que faire en cas d'inexécution ?
 - Suspendre l'exécution de ses obligations, résolution, résiliation
 - Pénalités, avantages, inconvénients
- Droit des baux commerciaux
 - Cadre juridique du statut des baux commerciaux
 - Conditions relatives à la chose louée et conditions relatives au preneur
 - Les règles incontournables à respecter
- Le droit de la concurrence
 - Pratiques discriminatoires
 - Transparence tarifaire
 - Peut-on refuser de vendre ? / Revente à perte
 - Rupture abusive des relations commerciales
- S'initier au contrat international
 - Définition du droit applicable et juridiction compétente
 - Définition des incoterms
- En pratique: rédaction des Conditions Générales de Vente



Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service
Appréhender la rédaction des conditions générales de vente



4 JOURS
(soit 28 heures)



Sessions à planifier selon la demande.



Prérequis :
Ressortissants AGEFICE.
Public : Dirigeants, chefs d'entreprise.



2 options :

- Intra-entreprise
- Technopole Hélioparc



Évaluation de la formation par le stagiaire.



MÉTHODE

MÉTHODE PARTICIPATIVE ET INTERACTIVE.

PÉDAGOGIE

INCITER LES APPRENANTS À TROUVER, STRUCTURER ET ÉNONCER EUX-MÊMES DES PHRASES ET INSTAURER DU DIALOGUE ORAL ET DE LA MISE EN SITUATION GRÂCE À DES EXERCICES ET APPLICATIONS.