

NOMAD FORMATION

G é n é r a t e u r d ' e n t h o u s i a s m e



Mallette du dirigeant 2018 – Ressources humaines et management

Module 8 : Rédiger des contrats en toute assurance

Public

Créateur d'entreprise, Gérant, manager d'agence.

Pré requis

Base de la micro informatique

Modalités pédagogiques

Evaluation des besoins et profil du participant
Définition des fondamentaux et du vocabulaire de la thématique
Démonstration et mise en situation sur le cas concret des participants
Remise de support pédagogique

Durée

4 jours soit 28 heures

Lieu

Dans les locaux de l'organisme de formation

NOMAD FORMATION

3, Allée Lavoisier.
59650 Villeneuve d'Ascq.
Téléphone : 03.66.64.35.57
Adresse de messagerie :
nmd@nomadformation.fr
SIRET : 524 050 614 00022
Numéro de déclaration d'activité
31 59 08126 59

PROGRAMME

1. 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

2. Négocier les obligations réciproques

- ◆ Obligation de moyen ou de résultat
- ◆ Cahier des charges technique ou fonctionnel

3. 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

4. Que faire en cas d'inexécution ?

- ◆ suspendre l'exécution de ses obligations, résolution, résiliation
- ◆ Pénalités, avantages, inconvénients

5. S'initier au 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

6. Le droit de la concurrence

- ◆ Pratiques discriminatoires
- ◆ Transparence tarifaire
- ◆ Peut-on refuser de vendre ?
- ◆ Revente à perte
- ◆ Rupture abusive des relations commerciales

7. S'initier au contrat international

- ◆ Définition du droit applicable et juridiction compétente
- ◆ Définition des incoterms

8. En pratique

La rédaction des Conditions Générales de Vente

Objectifs :

- ◆ Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise
- ◆ Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service
- ◆ Appréhender la rédaction des conditions générales de vente