

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.