

Rédiger des contrats en toute assurance



Compétences visées

- Connaître et assimiler les bases du droit des contrats appliquées la vie de l'entreprise
- Négocier les clauses essentielles



Objectifs pédagogiques

- 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



Méthode pédagogique

- L'approche pédagogique active favorise la transmission dynamique et pratique de connaissances et la mise en application rapide des acquis
- Les connaissances transmises par les intervenants mènent à la maîtrise de l'ensemble des compétences indispensables et minimum pour travailler efficacement
- Chaque stagiaire dispose de supports pédagogiques lui permettant de mettre en pratique les apports fournis pendant et après la formation



Moyens pédagogiques

- Une salle avec vidéoprojecteur et avec une connexion Wifi permettant d'effectuer les travaux demandés durant la session de formation
- Chaque stagiaire se verra remettre un certain nombre de documents sous forme papier ou par mail, en rapport avec la formation



Modalités d'évaluation

- A la fin de la session un questionnaire d'évaluation à chaud sera rempli par chaque stagiaire.
- Une grille de satisfaction comportant les items suivants : Impression générale ; Accueil, Organisation ; Conditions matérielles, Outils ; Réponse aux attentes des stagiaires ; Programme, Méthode pédagogique ; Animation, Formateurs ; Acquisitions, Utilité des acquis.
- Ces items interrogeront les stagiaires sur une échelle de 3 niveaux (insatisfait, satisfait, très satisfait).
- Les taux de satisfaction indiqués sont établis chaque année après l'analyse des évaluations à chaud de tous les stagiaires et portent sur les critères suivants : réponse aux attentes des stagiaires, Programme, Méthode pédagogique, Animation, Formateurs, Acquisitions, Utilité des acquis.



Public

Les dirigeants d'entreprise (et/ou leur conjoint collaborateur), non-salariés ou assimilés

Inscrits à l'URSSAF ou à la Sécurité sociale pour les indépendants en tant que travailleurs indépendants



Pré-requis

Aucun



Durée de la formation

4 Jours en présentiel



Dates et lieux de la formation

NOUS CONTACTER



Formateur

Nos formateurs sont des experts de la création et du développement des entreprises. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. **Toutes les mesures concernant les gestes barrières et le respect des consignes gouvernementales sont mises en oeuvre au sein de notre centre de formation**





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

→ 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

→ 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

→ 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

→ Pratique

- La rédaction des Conditions Générales de Vente

**Tarif****980€****Financiers**

Fonds de formation de l'entreprise

Pour toutes informations concernant les modalités d'inscription et/ou information aux formations veuillez nous contacter au

☎ 04 91 90 88 66 ✉ formation@acces-conseil.org