



Rédiger des contrats en toute assurance

RESSOURCES HUMAINES & MANAGEMENT

RÉDIGER DES CONTRATS EN TOUTE ASSURANCE



- 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

Public

Dirigeants d'entreprise (salariés ou TNS), conjoints collaborateurs.

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

- En pratique
 - La rédaction des Conditions Générales de Vente
-



- Dates nous consulter

COÛT

1280 € nets de taxes / pers.

EFFECTIFS

Min. : 4 participants

Max. : 8 participants

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques illustrés de cas pratiques, exercices.
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Ressources Humaines.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS



DANS LE MÊME DOMAINE

DANS LE MÊME DOMAINE

[ACCUEIL](#)