



La Mallette du dirigeant

Module 14 :

Rédiger des contrats en toute assurance (4j)

Tarif : 1400 H.T. par stagiaire (Formation 100 % financée pour les ressortissants AGEFICE, Nous consulter).

Durée : 28 heures

Publics visés : Commerçants dirigeants, conjoints collaborateurs et associés

Accessibilité : Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.

Prérequis : Aucun

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

Organisation pédagogique :

La formation a lieu en intra ou inter entreprise. Le cours alterne les périodes de formation et d'exercice afin de cibler les points à renforcer pour chaque stagiaire.

Un support de cours est fourni récapitulant les étapes clés de la formation.

Méthode de validation :

À la fin de chaque formation, une évaluation de fin de formation permet de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Sanction du cours : Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de la formation.

**(Formation 100 % financée pour les ressortissants AGEFICE, Nous consulter).*

Programme module 14

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



Votre évolution au coeur de nos ambitions

EURL BP Formation

Rte de Lourdes

64800 MONTAUT

SIRET : 81093931400011

N°déc. Act. : 726403849

06.63.52.78.87

blandinepecoste@bpformation.fr