

Négocier vos contrats commerciaux : les bases juridiques

Objectifs

- Différencier CGV (conditions générales de vente), CGA (conditions générales d'achat) et CP (conditions particulières)
- Comprendre comment est formé un contrat commercial et en connaître les principales clauses
- Connaître et analyser les clauses auxquelles porter une attention particulière dans un contrat

Public

Toute personne intervenant dans la négociation ou la rédaction de contrats commerciaux – en intra uniquement.

Programme

- **Le cadre juridique des CGV et des CGA**
 - CGV, CGA, CPV : qu'est ce que c'est ?
 - Quelle hiérarchisation pour ces conditions ? que se passe-t-il en cas de contradictions entre ces documents?
 - Focus sur les délais de paiement
- **La formation du contrat**
 - Identifier les conditions de validité d'un contrat
 - Focus sur le devoir de conseil
 - Clauses obligatoires, clauses abusives et clauses interdites
- **Les clauses à vérifier systématiquement**
 - Obligation de moyens/ obligation de résultat
 - La clause de responsabilité
 - Transfert de propriété / transfert de risque
 - Les conditions de livraison
 - Les clauses financières

Méthodes pédagogiques

Exposés, quizz, exercices et cas pratiques, échanges sur des situations rencontrées par les participants.

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction
- QCM de positionnement en entrée et d'évaluation des acquis de fin
- Nombreux exercices et cas pratiques tout au long de la formation
- Certificat de réalisation individuel

Tarif

Adhérent : 599€ HT (TVA 20%)

Non adhérent : 649€ HT (TVA 20%)

Durée

1 Journée, soit 7H00 de formation.

Intervenant(s)

Laetitia PLOUVIER,

Date(s)

SESSION 1

17 Juin 2024 9:00 / 17:30

SESSION 2

26 Sep 2024 9:00 / 17:30

SESSION 3

05 Déc 2024 9:00 / 17:30