

Savoir rédiger ses contrats commerciaux

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCOD0312



adhara.fr

Objectifs

Apprendre les principes et mécanismes de base du Droit commercial. Apprendre à rédiger des conditions générales de vente. Maîtriser la relation BtoB et BtoC. Connaître les principes de la distribution commerciale : partenariat, concession, licence, franchise...

Participants

Dirigeant d'entreprise, assistant juridique, assistante de direction...

Prérequis

Pas de prérequis pour cette formation

Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

Programme

Introduction

Définition d'un contrat
Sources du droit des contrats
Typologie des contrats
Les parties à un contrat

Les étapes préalables à la formation d'un contrat

La négociation d'un contrat (les pourparlers et ses clauses spécifiques)
La période précontractuelle (notamment les obligations d'information)
Les avants contrats et promesse de contrats

Les conditions de formation d'un contrat

Les conditions de fond d'un contrat (consentement, capacité, objet et cause)
Les conditions de forme d'un contrat

Les éléments particuliers d'un contrat

La notion de terme d'un contrat
Les notions de condition suspensive et de condition résolutoire

Les effets d'un contrat

La force obligatoire d'un contrat
L'effet relatif d'un contrat
L'exécution de bonne foi d'un contrat

Savoir rédiger ses contrats commerciaux

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCOD0312



adhara.fr

Quelques clauses usuelles

La clause portant sur le prix
La clause de garantie des vices cachés
La clause de déchéance du terme
La clause de réserve de propriété
La clause pénale
La clause de dédit
La clause résolutoire

Les effets d'un contrat

La force obligatoire d'un contrat
L'effet relatif d'un contrat
L'exécution de bonne foi d'un contrat
Et leurs conséquences...

La responsabilité contractuelle en cas de non ou mauvaise exécution d'un contrat

Qu'appelle-t-on la résiliation d'un contrat (à différencier de la résolution d'un contrat) ?
Peut-on obtenir des dommages et intérêts dans ces situations ?
Existe-t-il une procédure particulière pour «agir en responsabilité contractuelle» ?

Remarques

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Public Visé

Collaborateurs : Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel...
Entreprises ou organisations : Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes...
Demandeurs d'emploi : Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Le suivi pédagogique, administratif et logistique est assuré et coordonné par nos services afin de garantir le bon déroulement de l'action de formation.

Les stagiaires bénéficient d'un encadrement complet tout au long de la formation.

Pour les formations réalisées en centre, les participants disposent d'un espace d'accueil, de salles configurées techniquement selon les besoins pédagogiques et d'un matériel dédié.

Des ressources pédagogiques sont mises à disposition des participants pendant la formation. Une documentation pédagogique est remise à échéance de la formation au format papier ou numérique

Savoir rédiger ses contrats commerciaux

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCOD0312



adhara.fr

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.