Le droit commercial pour les commerciaux

Fiche programme

Durée : 4 demi-journées / 14 heures

100% distanciel : 14 h

PUBLIC :

- Commerciaux, toute personne amenée à négocier des contrats.

OBJECTIFS :

Objectif général :

- Maîtriser les fondamentaux d'un contrat commercial.

Objectifs pédagogiques :

- A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :
- Comprendre la législation sur la concurrence commerciale
- Appréhender le contexte juridique d'un contrat commercial.
- Saisir la portée des clauses essentielles d'un contrat.
- Gérer le BtoB et BtoC

PREREQUIS :

- Aucun prérequis n'est exigé

PÉDAGOGIE & EVALUATION :

- Un questionnaire de positionnement est communiqué en amont de la formation pour s'adapter aux connaissances du stagiaire.
- L'évaluation des acquis s'effectue par une évaluation en fin de stage sous forme de cas pratique, QCM ou bien mise en situation.
- Une attestation de fin de formation est remise au participant en fin de journée.

INTERVENANT(S) :

Les intervenants sont des experts métier de ce domaine et/ou formateurs professionnels.

INDICATEURS DE RESULTAT :

Taux de satisfaction des stagiaires : **93 %**

*Taux calculé sur le premier semestre 2021 auprès de 31 stagiaires sur toutes les formations confondues.

Taux d'atteinte des objectifs par les stagiaires : **78%**

*Taux calculé sur le premier semestre 2021 auprès de 23 stagiaires sur toutes les formations confondues.

PROGRAMME :

- **Chapitre n°1 : Comprendre la législation sur la concurrence commerciale**
 - Concurrence déloyale
 - Dénigrement
 - Refus de vente
 - La loi LME
 - Les pratiques discriminatoires
 - Les ententes
 - Les abus de position dominante
 - Incidence de la Loi EGALIM
- **Chapitre n°2 : Appréhender le contexte juridique d'un contrat commercial**
 - La négociation précontractuelle
 - La Formation des contrats
 - rencontre de l'offre et de l'acceptation : à quel moment intervient-elle ?
 - acceptation d'une offre : quels sont les délais et formes à respecter ?
 - consentement et bonne foi des parties
 - erreur, dol, violence : les vices du consentement et leurs conséquences
 - conditions de validité du contrat : consentement, capacité, contenu
 - Les différentes formes des contrats commerciaux : contrat synallagmatique, CGV, CGA, Bon de commande, Bon de livraison...)
 - Conflits entre CGV et CGA.
 - Obligation des parties au contrat.
 - Obligation de moyen ou de résultat.
- **Chapitre n°3 : Saisir la portée des clauses essentielles d'un contrat.**
 - Les modalités financières : prix, révision, indexation, délais de paiement
 - Les pénalités de retard, indemnité de recouvrement
 - La durée du contrat et son renouvellement (tacite, exprès...).
 - La cessibilité du contrat
 - Les clauses de réserve de propriété, clause de transfert de propriété et risques
 - La responsabilité et délai de prescription
 - Les garanties légales et les principales garanties contractuelles
 - Les conditions de résiliation / résolution et les conséquences de non-respect du contrat, clause pénale
 - Les clauses de responsabilité (garantie contractuelle, force majeure et clauses limitatives de responsabilité)
 - La possibilité de sous-traiter le contrat.
 - La clause attributive de juridiction
- **Chapitre n°4 : Gérer le B to B.**
 - Notion de dépendances économiques
 - Non-respect du contrat et suspension des obligations
 - Les conditions de résiliation / résolution : la rupture brutale des relations commerciales
 - Les écrits professionnels : Les conséquences et risques d'une mauvaise communication écrite pour l'entreprise
 - Les erreurs à ne pas commettre

ACCESSIBILITE :

Nous contacter pour tout besoin d'aménagement d'accessibilité à la formation.

TARIFS ET MODALITES D'INSCRIPTION :

Nous contacter.

DATES : A définir