HM FORMATION

Programme de formation

L'essentiel du droit du contrat commercial

Domaine : Droit des affaires

Durée : 14h

Objectifs :

- Maîtriser les fondamentaux du droit commercial.
- Collaborer avec les juristes. / Négocier et rédiger les clauses essentielles du contrat commercial.
- Adopter les bons réflexes contractuels à toutes les étapes de la vie du contrat.

Pré-requis : Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone

Public : Commercial, responsable commercial etc

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
Ordinateur portable pour chaque participant. Le stagiaire pourra amener le sien si il le souhaite.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Approche pédagogie : transfert de compétences méthodologiques, cas d'applications pratiques.
Alternance de théorie et d'exercices pratiques tenant compte de l'expérience, du contexte et de la réalité du travail permettant la compréhension des notions théoriques.
Cas d'applications
Tests, qcm et exercices
Support de formation remis au participant

Modalités d'évaluation des connaissances : Exercices pratiques, questions orales, QCM et/ou test complété par une auto-évaluation des acquis par le stagiaire.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Détail du programme :

FORMATION DU CONTRAT

Le contrat, la loi des parties.

Conflits entre CGV et CGA.
Lettre d'intention de commandes.
Obligation de conseil du vendeur.
Commandes passées hors circuit.

LES OBLIGATIONS RÉCIPROQUES

Obligation de moyen ou de résultat.
Cahier des charges technique ou fonctionnel.

NÉGOCIER LES CLAUSES ESSENTIELLES

Définition de l'objet.
Date d'entrée en vigueur, durée.
Modalités de révision du prix.
Délais de règlement, de livraison.
Transfert de propriété et risques.
Garantie contractuelle.
Limitation de la responsabilité.
Engagement de confidentialité.
Garantie contre l'éviction.

QUE FAIRE EN CAS D'INEXÉCUTION ?

Refuser l'exécution de ses obligations, pénalités.

LE DROIT DE LA CONCURRENCE

Libre négociabilité des tarifs.
Transparence tarifaire.
Peut-on refuser de vendre ?
Revente à perte.
Rupture abusive des relations commerciales.
Abus de position dominante.

S'INITIER AU CONTRAT INTERNATIONAL

Définition du droit applicable et juridiction compétente.
Définition des incoterms.

Sanction de la formation / Validation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)