HM FORMATION

Programme de formation

Perfectionnement au droit des contrats

Domaine : Droit des affaires

Durée : 14h

Objectifs :

- Améliorer l'efficacité des clauses contractuelles.
- Détecter les pièges à éviter et maîtriser les risques liés au contrat commercial.
- Prévenir les situations de contentieux.

Pré-requis :

- Avoir des connaissances en droit des contrats
- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone

Public : Commercial, responsable commercial, adv 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 concrets et propositions rédactionnelles
Les participants sont invités à apporter leurs documents pour une approche concrète
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 :

APPROFONDIR LES CLAUSES

Obligation du conseil du vendeur.
Clauses permettant de modifier les prix : sauvegarde ; imprévision ; compétitivité.
La garantie contractuelle/la garantie légale des vices cachés.
Le transfert de propriété et des risques.
Cas de force majeure.

APPROFONDIR LE DROIT DE LA CONCURRENCE

Revente à perte, refus de vente, abus de position dominante.
Libre négociabilité des tarifs.
Rupture abusive de relations commerciales établies, ententes.

DÉTECTER LES PIÈGES ET LES RISQUES

Grille d'évaluation des risques contractuels.
Détecter les 10 clauses à risque.

CONTRATS SPÉCIFIQUES

Licences, propriété intellectuelle, sous et co-traitance.
Prestation sur sites et délit de marchandage.
Cas : cession des droits de propriété intellectuelle.
Cautions, garanties à première demande.

PRÉVENIR LES CONTENTIEUX

Limiter sa responsabilité civile.
Prévenir sa responsabilité pénale.
Apprendre à négocier pour éviter un contentieux important.
Procédures amiables : transaction, médiation, arbitrage.

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