

Rédiger des contrats en toute assurance

Qui est concerné ?

Cette formation est ouverte à tous les chefs d'entreprises salariés ou non salariés ou aux créateurs d'entreprises.

Déroulé & Méthodes Pédagogiques

- **Durée de la formation** : 4 jours (28 heures)
- **Pré-requis** : Aucun
- **Méthodes pédagogiques** : Approche participative, mises en situation pratique
- **Méthode d'évaluation** : Quiz final
- **Capacité** : 5 à 10 candidats maximum
- **Clôture des inscriptions** : 20 jours avant le début de la formation.
- **Coût** : 490€/Jour
- **Lieu** : APSIE La Défense (accès PMR) ou distanciel

Programme

↳ Les fondamentaux de la formation du contrat

- La valeur des écrits
- Le contrat, la loi des parties,
- Les règles impératives et supplétives
- Le rôle du devis et de la facture
- Conflits entre Conditions Générales de Vente / d'Achat
- Lettre d'intention de commandes
- Obligation de conseil du vendeur
- Accord ou contrat cadre
- La signature électronique

↳ Négocier les obligations réciproques

- Obligation de moyen ou de résultat
- Cahier des charges technique ou fonctionnel,

↳ Négocier les clauses essentielles

- Définition de l'objet et langue contractuelle
- Date d'entrée en vigueur, durée, révision du prix
- Délais de règlement, délais et lieu de livraison

Objectifs

- ↳ Maîtriser les bases du droit des contrats appliqués à la vie de l'entreprise
- ↳ Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service
- ↳ Appréhender la rédaction des conditions générales de vente

Programme (Suite)

↳ Négocier les clauses essentielles (suite)

- Transfert de propriété et risques
- Garantie contractuelle
- Limitation de la responsabilité
- Engagement de confidentialité
- Sous-traitance du contrat
- Garantie contre l'éviction, règlement des litiges

↳ Que faire en cas d'inexécution ?

- Suspendre l'exécution de ses obligations
- résolution, résiliation
- Pénalités, avantages et inconvénients

↳ S'initier au droit des baux commerciaux

- Cadre juridique du statut des baux commerciaux,
- Conditions relatives à la chose louée et conditions relatives au preneur
- Les règles incontournables à respecter

↳ Le droit de la concurrence

- Pratiques discriminatoires
- Transparence tarifaire, revente à perte
- Rupture abusive des relations commerciales

↳ Initiation au contrat international

- Définition du droit applicable et juridiction compétente, incoterms

↳ En pratique

- La rédaction des Conditions Générales de Vente

Possibilité de prise en charge jusqu'à 100 % par votre Fonds d'Assurance Formation ou via le CPF.

Contact : formation@apsie.org - 1 46 67 14 18