



DROIT DES CONTRATS POUR COMMERCIAUX

Négocier avec ses clients en toute sécurité

Négocier n'est plus le privilège des juristes. L'entreprise demande aujourd'hui à ses commerciaux de négocier les contrats avant même l'intervention des juristes d'entreprises. Les responsables commerciaux, ingénieurs d'affaires sont donc au cœur du processus contractuel sans pour autant y avoir été formés. Les opérationnels doivent se familiariser avec les notions juridiques et posséder les outils nécessaires au succès de leurs négociations.

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : 8920139

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1490
€ HT

Repas inclus

OBJECTIFS

Identifier les clauses clés des contrats
Analyser les risques encourus
Cerner les enjeux en matière de responsabilité

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Commerciaux
Toute personne amenée à négocier des contrats à travers son activité et qui souhaite en déjouer les pièges

COMPÉTENCES ACQUISES

Négocier ses contrats en toute sécurité tout en gardant la maîtrise des risques

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Droit des contrats pour commerciaux

Identifier les différentes formes de contrats

Conditions de validité du contrat

- Les parties au contrat : entre professionnels ou entre professionnel et consommateur
- Le consentement des parties : sous quelle forme et à quel moment
- L'objet et la cause du contrat
- Le contrat comme loi des parties

Les différentes formes de contrats

- Le contrat synallagmatique et le contrat unilatéral
- Le contrat à exécution instantanée (vente) ou à exécution successive (location)

Divers contrats

- Les contrats nommés (réglementés) : prêt, vente, location, contrat d'édition...
- Les contrats innommés (non prévus dans un corps de règles)

Maîtriser les risques et les limites de son engagement contractuel

Les risques lors de la phase des négociations

- Analyser les risques potentiels avant la signature du contrat
- Identifier le moment précis où vous êtes engagé

L'étendue des risques encourus par rapport à une offre de prix

- L'offre de prix par téléphone
- Le devis, le bon de livraison, livraison en retard

L'exécution du contrat

- L'obligation née du contrat





- Les risques en cas d'inexécution du contrat

Exercice d'application : identification des risques encourus dans certaines clauses types

L'analyse des risques encourus par rapport au produit ou à la prestation non conforme aux attentes du client

- La livraison d'un produit ou d'une prestation non conforme aux attentes du client
- L'impossibilité totale ou partielle de remplir son engagement
- Le retard dans l'exécution de la prestation

Exercice d'application : analyse des conséquences concrètes des clauses négociées par le responsable commercial

Analyser les enjeux en matière de responsabilité

Les conditions retenues pour engager sa responsabilité

- La mauvaise exécution du contrat
- Le préjudice subi
- La démonstration du lien entre la mauvaise exécution et le préjudice

Limiter sa responsabilité : les outils

- Les clauses limitatives de responsabilité
- La limite du dommage endossé et du montant maximum de l'indemnisation
- Les clauses limitatives de responsabilité abusives

Faire le point sur les preuves utilisées dans les contrats

Étude de cas : analyse des preuves utilisées pour retenir la responsabilité de l'entreprise prestataire

Sanctions possibles issues de l'inexécution du contrat

Étude de cas : analyse des conséquences concrètes pour les parties de l'exécution sous astreinte du contrat

Vidéo : Comment choisir son contrat ?

Vidéo : Quelles obligations avant de signer un contrat ?

Vidéo : Quand le consentement est-il vicié ?

INTERVENANTS

Claudia WEBER

Avocat Associée

ITLAW Avocats

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Évaluation en 3 phases : Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenant
À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs
À froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

LIEUX ET DATES

À distance

06 et 07 avr. 2023

Paris

24 et 25 nov. 2022

20 et 21 nov. 2023

