

Les bases du contrat commercial

Objectifs :

Savoir rédiger les clauses essentielles du contrat commercial
Savoir détecter les pièges et évaluer les risques au stade de la négociation du contrat

Évaluer la portée des obligations réciproques

Savoir que faire en cas d'inexécution par votre cocontractant de ses obligations contractuelles

Assurer le suivi des contrats

Programme :

Clauses-clés du contrat d'achat

- ✓ Définition de l'objet du contrat et délais d'entrée en vigueur
- ✓ Obligations des parties et distinction obligation de moyen/obligation de résultat
- ✓ Transfert de propriété/transfert de risques
- ✓ Durée, cessibilité, renouvellement du contrat
- ✓ Gestion des modalités financières (prix, révision, indexation ...)

Négociations pré-contractuelles, les précautions à prendre

- ✓ Valeur des pourparlers, jusqu'où peut-on aller verbalement ?
- ✓ Valeur des documents échangés (« drafts », protocoles d'accord, projets, lettres d'intention, promesses...)
- ✓ Responsabilités en cas de rupture des négociations ?

La négociation des principales clauses contractuelles

- ✓ Objet, langue, date d'entrée en vigueur, durée
- ✓ Modalités de renouvellement du contrat, prix et modalités de révision du prix
- ✓ Règlement, livraison, limitation de la responsabilité, règlement des litiges
- ✓ Engagement de confidentialité, cessibilité, propriété intellectuelle
- ✓ La spécificité de certains contrats : contrats de licence, sous-traitance, prestation sur sites

Les options en cas d'inexécution par le cocontractant de ses obligations contractuelles

- ✓ Exception d'inexécution, résolution, résiliation, pénalités
- ✓ Comment prévenir les situations de contentieux ?

Gérer certains risques spécifiques

- ✓ Réagir en cas d'évolution du contenu de la prestation (des prix, des délais...)
- ✓ Protection de sa société contre le prêt de main-d'œuvre illicite et le délit de marchandage dans les contrats de prestation de services
- ✓ Protection de la propriété intellectuelle (contrefaçon, droits d'auteur)
- ✓ Confidentialité des réalisations des sous-traitants, fournisseurs et intérimaires

Les contrats internationaux

- ✓ Définition du droit applicable et de la juridiction compétente
- ✓ Les Incoterms

Code : A179

En présentiel :

Durée : 2 jours

Prix : 990 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

05 au 06 février

15 au 16 avril

26 au 27 juin

04 au 05 septembre

28 au 29 novembre

En distanciel :

Durée : 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 810 € HT

Liste des dates :

Janvier : 03 après-midi, 05 après-midi et 08 après-midi

Mars : 08 après-midi, 11 après-midi et 15

Mai : 16 matin, 22 matin, 24 matin

Octobre : 03 après-midi, 07 après-midi, 08 après-midi

Décembre : 05 après-midi, 06 après-midi, 09 après-midi

Public concerné :

Commercial, technico-commercial, assistant(e) commercial(e), tout collaborateur en relation avec les clients

Intervenants :

Spécialiste du droit commercial

Pré-requis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.
Exercices individuels et collectifs.
Retour d'expériences.
Echanges.
Mises en situation.
Jeux de rôles.

	Entraînements.
--	----------------