
Programme de Formation

Contrats commerciaux : sécuriser les négociations et les clauses clés

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Managers commerciaux, responsables de compte, commerciaux terrain ou sédentaires, assistant(e)s juridiques impliqués dans la contractualisation d'accords commerciaux.



Objectifs pédagogiques

- Identifier les principes juridiques encadrant les contrats commerciaux.
- Comprendre les implications des obligations réciproques entre les parties.
- Analyser les clauses clés d'un contrat commercial en lien avec les enjeux business.
- Rédiger un contrat clair, sécurisé et conforme aux pratiques commerciales et juridiques.



Description

Jour 1

Matin

Définir le contrat commercial et ses fondements juridiques.

Identifier les règles de droit applicables à la formation d'un contrat.

Comprendre le principe de la liberté contractuelle (la loi des parties).

Connaître les différentes étapes de formation du contrat (négociation, promesse, acceptation).

Aborder l'obligation de conseil et les impacts juridiques associés.

Travaux pratiques : étude d'un cas de formation contractuelle.

Après-midi

Comprendre les obligations réciproques : obligation de moyens vs obligation de résultat.

Analyser l'impact du cahier des charges sur l'engagement contractuel.

Travaux pratiques : analyse de jurisprudences sur les obligations.

Distinguer les principales clauses contractuelles : objet, durée, prix, livraison, litiges, sous-traitance, etc.

Étudier les clauses sensibles : propriété intellectuelle, force majeure, responsabilité, confidentialité.

Exercice : lecture critique de clauses contractuelles à risques.

Jour 2

Matin

Traiter les cas d'inexécution : suspension, résiliation, résolution.

Identifier les moyens juridiques pour encadrer les pénalités.

Exercice collectif : réflexion de groupe autour de cas d'inexécution.

Après-midi

Découvrir les règles essentielles du droit de la concurrence appliqué aux contrats commerciaux.
Éviter les pratiques à risque : discrimination tarifaire, rupture brutale de relations commerciales.
Comprendre les obligations de transparence.
Études de cas pratiques sur des problématiques de droit de la concurrence.
Travaux pratiques : rédaction et amélioration d'un modèle de contrat commercial simplifié.

**Prérequis**

Aucun

**Modalités pédagogiques**

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.

**Moyens et supports pédagogiques**

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.

**Modalités d'évaluation et de suivi**

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.

**Informations sur l'accessibilité**

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.