



LE DROIT COMMERCIAL

Objectifs : Se familiariser avec les mécanismes de base des contrats commerciaux. Connaître les clauses essentielles. Se prémunir contre les risques.

Durée :
14 heures

Public & Pré-requis :
Vendeur et commercial
Aucun pré requis

Modalités pédagogiques :
Méthode interactive.
Exercices d'application

Modalités de suivi :
Evaluation de fin de formation.
Attestation de formation

Profil formateur :
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

1. La formation du contrat

- Les règles de droit et l'autonomie de la volonté
- Les modes de preuve contractuels
- La formation du consentement, conflits entre conditions générales de vente et d'achat
- Particularités des contrats passés sur Internet
- Promesses de vente, conditions suspensives
- Portée de l'obligation de conseil du vendeur
- Obligation de conformité

2. Négocier les obligations réciproques

- L'objet du contrat et les engagements du contrat
- Anticiper les risques
- Portée des différentes catégories d'obligation de moyen, de résultat et de garantie
- Règles d'ordre public et supplétives de volonté
- Les clauses incontournables dans les contrats
- Particularités des ventes aux particuliers et petites entreprises

3. Engager la responsabilité contractuelle

- Réflexes en cas de non-exécution
- Prévoir des pénalités contractuelles
- Validité des clauses limitatives de responsabilité
- Cas de force majeure, théorie de l'imprévision
- Garantie des vices cachés et du fait des produits