

Les clefs de l'entreprise 2021

LES OBJECTIFS

Maitriser les bases du droit des contrats appliqué 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

Rédiger des contrats en toute assurance – 4 jours – 28 heures

- **Les fondamentaux de la formation du contrat**
 - La valeur des écrits (fax, mail, photocopie, ...)
 - Le contrat, la loi des parties
 - 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
 - Sort des commandes passées hors du circuit
 - 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
 - Langue contractuelle
 - Date d'entrée en vigueur, durée
 - Modalités de révision du prix
 - Délais de règlement, délais et lieu de livraison
 - 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, 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

INFO +

Public
Chef d'entreprise,
Commerçant, Auto-
entrepreneur
Information et inscription
01 34 20 20 44
www.lenaconseil.com
contact@lenaconseil.com
Durée
4 jours soit 28 heures
Coût
Sur devis
Financement
Prise en charge possible



LES MOYENS ET MATERIELS PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques - Etudes de cas, mise en situation - Pédagogie participative
- Moyens matériels mis à disposition : Formation en distanciel sur logiciel Zoom, Microsoft Teams
- Intervenants : formateurs experts
- Méthodes d'évaluation : Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et les formateurs, Attestation de présence en fin de formation, Feuille d'évaluation, Attestation de compétences
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap – parking PMR

LES OBJECTIFS

Maitriser les bases du droit des contrats appliqué 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

Rédiger des contrats en toute assurance – 4 jours – 28 heures (suite)

- **Le droit de la concurrence**
 - Pratiques discriminatoires
 - Transparence tarifaire
 - Peut-on refuser de vendre ?
 - Revente à perte
 - Rupture abusive des relations commerciales
- **S'initier au contrat international**
 - Définition du droit applicable et juridiction compétente
 - Définition des incoterms
- **En pratique**
 - La rédaction des Conditions Générales de Vente

INFO +

Public
Chef d'entreprise,
Commerçant, Auto-
entrepreneur
Information et inscription
01 34 20 20 44
www.lenaconseil.com
contact@lenaconseil.com
Durée
4 jours soit 28 heures
Coût
Sur devis
Financement
Prise en charge possible



LES MOYENS ET MATERIELS PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques - Etudes de cas, mise en situation - Pédagogie participative
- Moyens matériels mis à disposition : Formation en distanciel sur logiciel Zoom, Microsoft Teams
- Intervenants : formateurs experts
- Méthodes d'évaluation : Feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et les formateurs, Attestation de présence en fin de formation, Feuille d'évaluation, Attestation de compétences
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap – parking PMR