

Les fondamentaux du droit des contrats commerciaux



Durée conseillée

2 jours soit 14 heures

Tarif selon devis



www.abisformation.fr

VENTES ET ACHATS

En charge de négocier des contrats commerciaux, vous devez connaître les principes fondamentaux de la technique contractuelle pour mieux suivre la vie des contrats, en identifier les zones de risque, en mesurer les implications commerciales et gérer les litiges liés aux difficultés d'interprétation ou d'exécution des contrats.

CONTENU

- Les règles de formation du contrat
 - Règles de droit et autonomie de la volonté
 - Grandes familles de contrats
 - Sources du droit positif
 - Modes de preuve contractuels
- La formation du contrat
 - Structure du contrat
 - Obligations attachées à la phase précontractuelle
 - Problèmes spécifiques de la rupture des pourparlers
- La négociation du contrat
 - Définir le champ du contrat
 - Anticiper sur le mode de résolution des risques
 - Règles d'ordre public de direction, de protection et règles supplétives de volonté
 - Focus sur les clauses contractuelles incontournables (objet, fixation du prix, transfert de propriété, retard de paiement, garanties, renouvellement exprès ou tacite, règlement amiable des litiges, attribution de compétence)
- La validité du contrat
 - Eléments relatifs aux parties
 - Eléments relatifs au contenu du contrat
 - Eléments relatifs au consentement et à la portée des obligations souscrites
- L'exécution du contrat
 - Effets et force obligatoire du contrat
 - Révision ou terme du contrat
- L'inexécution du contrat
 - Recours en cas de retard d'exécution, d'inexécution partielle ou totale
 - Solutions : mise en demeure, action judiciaire, sanctions
 - Quelles responsabilités ?
 - Quid des clauses pénales ?

Références bibliographiques

Droit des obligations - contrats et quasi-contrats
Philippe Delebecque et Frédéric-Jérôme Pansier
Litec-JuriClasseur - 01/2007

Format

Sur-mesure
Groupe de 12 stagiaires maximum

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De connaître les règles de droit du contrat commercial
- De structurer un contrat: définir les champs d'application, anticiper les risques, déterminer la validité
- D'appliquer les recours en cas d'inexécution

Public

Toute personne occupant des fonctions commerciales

Pré-requis

Occuper un poste avec des fonctions commerciales

Profil Intervenant

- Formateur junior, senior ou expert**
- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
 - Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
 - Recrutés selon un processus de sélection normé

Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

Formations complémentaires

Mieux négocier avec ses clients et vendre son prix
Conquérir de nouveaux clients

Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16