

Les bases juridiques de la négociation contractuelle

Maîtriser les bases juridiques et comprendre les principes clés du droit des contrats et des obligations.

Les objectifs de la formation

- Disposer des bases juridiques de la négociation contractuelle.
- Comprendre les principes clés du droit des contrats et les obligations qui en découlent.
- Apprendre à élaborer et à analyser des clauses contractuelles.
- Développer des compétences en analyse juridique pour parvenir à des accords équilibrés.
- Avoir une approche pratique de l'ensemble contractuel et de la gestion des risques contractuels.

Informations pratiques

- La Roche sur Yon
- 1 demi-journée (4 heures)
- 550€ HT (tarif hors-adhérent)
- Responsables commerciaux et chefs d'entreprise
- Initiation et acculturation

Présentation de la formation

Cette formation vous permettra de maîtriser les bases juridiques et de comprendre les principes clés du droit des contrats et des obligations. Qu'ils s'agisse d'étudier des modalités de règlement, de mettre en place des CGV, les accords NDA, cette formation vous permettra de gérer au mieux les défis de la négociation contractuelle pour parvenir à des accords mutuellement bénéfiques.

Méthode pédagogique et prérequis

Aucun prérequis n'est obligatoire.

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents et supports de formation projetés.
- Échanges entre le formateur et les apprenants tout au long de la formation pour une mise en perspective des éléments présentés sur des cas concrets industriels présentés par les apprenants.
- Présentation émaillée d'exemples issus de l'expérience du formateur en industrie.

Programme de la formation

Introduction :

- Présentation des objectifs de la formation et des attentes des participants.
- Présentation du formateur et de son expertise en négociation contractuelle.

Bases juridiques de la négociation contractuelle :

- Principes juridiques fondamentaux des contrats : liberté contractuelle, validité, éléments essentiels, consentement, capacité légale, etc.
- Les obligations contractuelles.
- Les recours en cas de non-respect des termes contractuels.

Approche pratique de la négociation contractuelle : la lecture et la rédaction d'un contrat

- Analyse des différentes clauses contractuelles et de leur importance.
- Techniques de rédaction contractuelle claire et précise.
- Identification et gestion des risques juridiques liés aux contrats.
- Conseils pour la lecture approfondie d'un contrat et la détection des points sensibles.

Exercices pratiques : mise en application

- Étude de cas pratique.
- Discussion en groupe et partage des conclusions et des meilleures pratiques.

Conclusion et clôture de la formation

- Récapitulation des points clés abordés lors de la formation.
- Questions et réponses.

Accessibilité

Nous nous engageons à répondre à vos demandes d'informations et à vous envoyer un devis sous 72h ouvrées. De votre côté, pour garantir une entrée en formation à la date fixée, vous devrez vous assurer de nous faire parvenir le deivs signé, les questionnaires préparatoires ou tout autre information administrative au plus tôt. Dans le cas où vous sollicitez un financement de la part de votre OPCO, signalez-le nous et assurez-vous des délais de traitement de vos demandes.

Question handicap : nous sommes à votre écoute pour discuter de cette question et adapter votre venue en formation.
Contactez le référent handicap Proxinnov :
Jade Le Maître : 02 51 24 12 40

Retrouvez l'exhaustivité des informations sur www.proxinnov.com/fomations

Formation assurée par :

proxinnov

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Formation certifiée Qualiopi

Cette certification atteste de la qualité de nos prestations de formation et garantit leurs prises en charge par les organismes financeurs.