

Négocier et rédiger un contrat commercial



CV-66 2 Jours (14 Heures)

Description

Grace à une étude détaillée et approfondie des clauses des contrats commerciaux (objet, modalités, garanties, obligations, transfert, limite de responsabilité ...), vous serez en mesure de rédiger vos contrats. Vous aborderez également les aspects juridiques en cas d'inexécution et le droit de la concurrence.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Cette formation s'adresse aux Managers et responsables commerciaux, aux commerciaux, assistant(e)s juridiques.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Les objectifs de la formation

- Connaître la législation, jurisprudence des contrats commerciaux Analyser la portée des obligations réciproques Analyser les clauses essentielles d'un contrat Rédiger un contrat commercial

Programme de la formation

Le contrat commercial

- Le contrat, la loi des parties.
- Les règles de droit à respecter.
- La détermination du moment auquel le contrat est formé.
- La modification des obligations contractuelles.
- Les promesses de vente.
- L'obligation de conseil du vendeur.

La portée des obligations réciproques

- Obligation de moyens ou de résultats.
- Cahier des charges.

Les clauses essentielles du contrat

- L'objet du contrat.
- Les documents contractuels.
- La langue du contrat.
- La date d'entrée en vigueur et la durée.
- Les modalités de renouvellement du contrat.
- Le prix et les modalités de révision du prix.
- Les délais de règlement, les délais et le lieu de livraison.
- Le transfert de propriété et des risques.
- La limitation de la responsabilité, la force majeure.
- Le règlement des litiges, les pénalités.
- L'engagement de confidentialité.
- La possibilité de sous-traiter le contrat. .
- Les clauses protégeant la propriété intellectuelle

La gestion des cas d'inexécution du contrat

- La suspension de l'exécution de ses obligations.
- La résolution du contrat.
- La résiliation du contrat.
- Les pénalités.

Les éléments essentiels du droit de la concurrence

- Obligation de transparence tarifaire.
- Pratiques discriminatoires.
- Rupture abusive des relations commerciales.