



Négocier et rédiger votre contrat commercial ?

Présentation :

Négocier et conclure une affaire n'est pas toujours une chose aisée. Cette formation « Négocier et rédiger votre contrat commercial » permet d'apporter aux chefs d'entreprise des solutions concrètes aux problèmes qu'ils rencontrent quotidiennement dans la négociation, la rédaction et le suivi de leurs contrats commerciaux.

Organisation :

Durée : 2 jours (14 heures)

Tarif : 950€ Nets de taxes/jour de formation quel que soit le nombre de participants

Pré requis : Aucun

Les + JURISADOM

Formation conçue avec un vocabulaire clair et accessible.

Etude de cas et mises en situation concrètes

Fourniture de modèles et conseils pratiques

Objectifs de formation

Négocier ses contrats en toute sécurité

Éviter les erreurs lors de la conclusion et de la rupture des contrats

Prévenir et réagir efficacement en cas de non respect du contrat

Programme

1^{ère} partie : Savoir négocier son contrat commercial

La préparation de la négociation
Obtenir des informations sur le client
Avoir des objectifs précis

La négociation
Les techniques de négociation
Les obligations des négociateurs
Les pourparlers
L'accord de principe
L'accord partiel
La promesse de contrat (unilatérale, synallagmatique)

2^{ème} partie : Savoir gérer l'issue de la négociation

Gérer l'échec d'une négociation
Limitation de sa responsabilité civile
Protection des informations reçues et transmises pendant la négociation

Les précautions à prendre en cas de réussite de la négociation
Les conditions générales de vente
Bon de commande
Bon de livraison
Facture

3^{ème} partie : Savoir rédiger son contrat commercial

Vérifier les conditions essentielles du contrat
Les conditions de validité et de formation
Eviter les causes de nullité

Déterminer la nature juridique du contrat
Contrat synallagmatique/unilatéral, conclu de gré à gré, onéreux/gratuit...

Eliminer les clauses abusives

Les clauses relatives à l'exécution du contrat
Les obligations nées du contrat de vente
Les obligations nées du contrat d'entreprise
Les obligations réciproques

4^{ème} Partie : Savoir faire respecter son contrat commercial

Gérer les modifications contractuelles
Organiser dans le contrat le règlement des litiges éventuels : clause attributive de compétence, arbitrage, transaction...
Maîtriser les avantages et inconvénients des différentes sanctions prévues par la loi : résolution, exécution forcée, responsabilité
Obtenir la sanction du contractant défaillant
Rédiger les clauses envisageant les problèmes d'exécution : clause de réserve de propriété, délai de livraison, défaut de conformité de la marchandise, clause limitative ou exonératoire de responsabilité ...
Rédiger les clauses prévoyant des sanctions en cas d'inexécution : clause pénale, clause résolutoire
Savoir échapper aux sanctions : la force majeure