

RÉDIGER SES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Durée, contenu, lieu : toutes nos formations sont adaptables en fonction de vos besoins.
Le coût est déterminé en fonction de la durée, du lieu de formation (entreprise, centre de formation...) et des effectifs (individuel, groupe...)

Objectifs et Résultats attendus

Sécuriser les relations ou prévenir les litiges entre prestataire de services et client
Maîtriser la valeur et la portée juridiques des documents commerciaux : conditions générales de contrat, factures, devis...
Appréhender les techniques juridiques pour rédiger des actes réguliers
Etudier les modes différenciés de règlement amiable en cas de litiges

Moyens pédagogiques

Apport de connaissances techniques et soutien individualisé, évaluation des pratiques des participants
Mise à disposition de textes, de modèles-types, de grille de réflexion...
Analyse des meilleurs modes de protection des intérêts en présence
Rédaction de trames

Public et pré-requis

Chefs d'entreprise et conjoints collaborateurs (trices)
Salariés, demandeurs d'emploi

Contenu pédagogique

2 jours

- Les conditions de formation et d'exécution des contrats de prestation
- Les techniques contractuelles propres à protéger les intérêts des parties aux contrats de prestation
- Les droits et les obligations (des parties) découlant du contrat de prestation
- Les risques majeurs dans l'exécution des contrats de prestation
- Les modes de solution amiables des litiges et les sanctions contractuelles
- Valeurs et portées juridiques des documents commerciaux (conditions générales et particulières de contrat, devis...)
- Contenus légal et réglementaire des documents
- Les aménagements et dérogations contractuels portant sur la formation et d'exécution des contrats de prestation
- Les réparations envisagées en cas d'inexécution du contrat

FORMATION