



PROGRAMME DE FORMATION

INTRA • INTER • SUR MESURE

ACCUEIL / VENTE RELATION CLIENT



LES BONNES PRATIQUES
EN MATIERE DE DROIT COMMERCIAL
POUR NON-JURISTES

1 jour

Prérequis : aucun

Objectifs : Comprendre les grands principes du droit commercial pour améliorer l'efficacité commerciale de son entreprise, éviter les litiges, limiter les contentieux et améliorer son image de marque.

Public : Toute personne ayant à exercer une fonction commerciale directe ou indirecte ou en contact avec la clientèle professionnelle ou grand public

Aptitude : maîtriser la rédaction d'un contrat, évaluer les moyens à mettre en œuvre pour honorer le contrat, identifier ses obligations. Etre informé de la législation en cours

Compétences : comprendre les principes de la création d'un contrat commercial efficace et les mettre en œuvre dans son environnement.

Durée : 1 jour, soit 7 heures

Délai d'accès : 72 heures

Tarifs : sur devis (conditions générales de vente accessibles sur notre site internet : www.formationccilandes.fr)

Méthodes mobilisées : support de cours, échanges, tours de table, ludopédagogie, mises en situation

Modalités d'évaluation : QCM et entretien oral au cours et à la fin de l'action de formation

Accessibilité : locaux accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite



CCI LANDES

www.formationccilandes.fr

PROGRAMME INDICATIF



THÈME 1 : Les grandes règles du droit commercial

- Qu'est-ce qu'un contrat ? L'achat, la vente, les conditions de validité, la délégation de signature, la signature électronique, les conditions générales de vente et d'achat
- Les principales notions du droit des contrats et des obligations : obligation de résultat, moyen, de faire, etc.
- Notions sur les vices cachés, les clauses limitatives de responsabilité, les clauses résolutoires, etc.
- Utiliser au mieux les dispositions contractuelles pour se prémunir en cas de litige
- Comprendre l'organisation Judiciaire commerciale

THÈME 2 : Le droit de la consommation et du consommateur

- Les obligations du commercial et du vendeur : L'obligation d'information et de conseil
- BtoB (vente aux entreprises) - BtoC (vente aux particuliers) : Différences et Règles
- La législation protégeant le consommateur : Crédit à la consommation, offre préalable, droit et délai de rétractation, démarchage à domicile par téléphone et par marketing direct, abus de faiblesse, la jurisprudence, le problème des clauses abusives dans les contrats de vente, le refus de vente, les problèmes spécifiques de la livraison, responsabilités du fabricant et du distributeur, les différents recours du consommateur, etc.

THÈME 3 : Sensibilisation en matière de droit de la concurrence et des contrats en e-commerce

- L'influence du droit de la concurrence sur la liberté contractuelle : transparence des offres et non-discrimination
- L'e-business : les règles à respecter. Les grands principes des transactions par Internet



Pour plus d'informations :
formationccilandes.fr
05 58 05 44 81

