UIMM LYON-FRANCE SERVICES
LA FABRIQUE DE L'AVENIR

Les aspects juridiques de la négociation commerciale

DROIT DE L'ENTREPRISE

Public
Direction commerciale
Commerciaux
Services clients

Prérequis
Aucun

Agenda
Durée : 1 jour (7 heures)
Date : jeudi 08 avril 2027

Moyens pédagogiques
- La présentation du cadre juridique des relations clients-fournisseurs.
- Des exemples pratiques et conseils pour la négociation des contrats (CGV-CGA, fabrication, vente, prestation)
- Une check-list des points à vérifier sur un contrat commercial avant sa signature

Modalités de suivi et d'évaluation
- Attestation de fin de formation
- Evaluation de fin de formation

Tarif
500 € HT – INTRA : nous consulter

Contact
Agnès BRUNET
06 79 08 57 01
a.brunet@uimmlyon.com

Objectifs
- Etre sensibilisé aux risques inhérents aux clauses contractuelles
- Connaitre les principales clauses des CGV, CGA, contrat de vente et contrat d'entreprise ; la notion de contrat cadre.
- Repérer les clauses sensibles ou dangereuses
- Savoir négocier les aspects juridiques d'un contrat dans l'intérêt de son entreprise

Programme
- Relations commerciales
  De quoi parlons-nous ?
- Contrat de vente vs contrat d'entreprise
- Formation du contrat
  - Pourparlers
  - Conditions de validité
- Conditions générales
  - CGV vs CGA
  - Contrats cadres
- Clauses sensibles et autres clauses à connaître
  - Délais d'exécution et pénalités ; Garantie ; Responsabilité ; Force majeure – Imprévision ; Suspension, Résolution, Résiliation ;
  - Clause de réserve de propriété ; Conditions de règlement ;
  - Loi applicable et Attribution de compétence