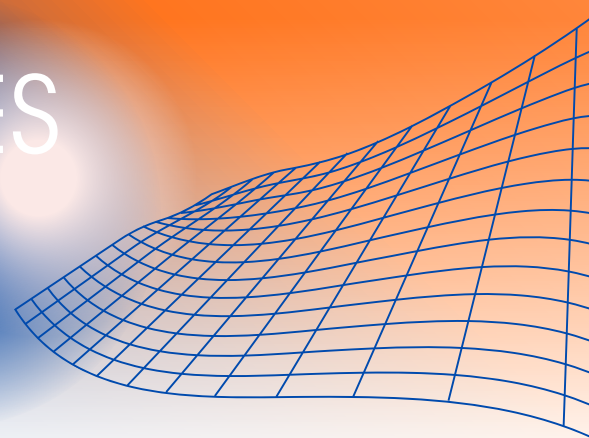


CONTRATS D'AFFAIRES

- **Identifier** les fondamentaux juridiques des contrats d'affaires.
- **Utiliser** le langage juridique des contrats.
- **Identifier** les contrats usuels de l'entreprise et leurs spécificités.



Objectifs pédagogiques

- Identifier les fondamentaux juridiques des contrats d'affaires et leur cadre d'application.
- Reconnaître et utiliser le langage juridique spécifique aux contrats dans un contexte professionnel.
- Analyser les contrats usuels de l'entreprise afin d'en comprendre les spécificités et les enjeux.

Public Cible

- Toute personne amenée à négocier, conclure et gérer des contrats dans son entreprise.

Durée : 14 heures

Accessibilité

- Pour les personnes en situation de handicap, en amont de la formation, nous contacter afin de déterminer les aménagements à adapter.
- Établissement de 5^{ème} catégorie, accessible aux personnes en situations de handicap

Programme de la Formation

Module 1 : Qu'est-ce qu'un contrat ?

- Sa définition
- Les conditions de validité d'un contrat.

Module 2 : Les contrats avec les particuliers (relation B to C)

- Le cadre juridique applicable et les notions fondamentales
- Les pratiques commerciales interdites, réglementées et autorisées
- Les spécificités de certains contrats : e-commerce, à distance et/ou hors établissement, les ventes sur foires et salons
- Le formalisme du contrat B2C : devis, bon de commande, bon de livraison, PV de livraison ou de réception, facture.

Module 3 : Les contrats avec les professionnels (la relation B to B)

- Le cadre juridique applicable
- Panoramas des différents types de contrats B2B : les contrats de vente, de prestation de services, de sous-traitance, de distribution, de fabrication, les baux commerciaux
- Le formalisme du contrat B2B.

Informations Pratiques

- **Objectifs opérationnels de la formation** : Sécuriser ses contrats, Limiter les risques juridiques, Négocier plus sereinement, Gérer ses contrats en autonomie, Protéger son entreprise.
- **Tarif** : 545€ net de taxe / personne
- **Prérequis** : Cette session ne nécessite aucun prérequis particulier.
- **Modalités d'évaluation** : Un test préparatoire sera effectué en début de formation afin d'évaluer les connaissances des participants. Les acquis des participants et leur progression seront mesurés tout au long de la session de formation, par le biais de quiz interactifs et/ou de questions orales.
- **Support de Cours** : Un support de cours complet sera remis à chaque participant.
- **Lieu** : Humanis Développement
- **Intervenant** : Elodie Boudou est juriste et formatrice spécialisée dans le domaine du droit des affaires et de la vie de l'entreprise. Elle dispose d'une expérience professionnelle riche et variée qui lui permet d'accompagner dirigeants, chefs d'entreprise, collaborateurs et plus largement tout professionnel sur les aspects juridiques de la vie des affaires.
- **Participants** : Dirigeants / Chefs d'entreprise, DAF/RAF, cadres non juristes, responsables de centre de coûts ou de business unit, commerciaux, acheteurs, collaborateurs de services administratifs, financiers ou juridiques. Groupe de 3 à 8 personnes maximum.
- **Délais d'accès** : nous nous engageons à vous proposer des dates d'entrée en formation dans les 2 mois maximum qui succèdent à cette proposition.

Méthodes pédagogiques

Préalablement à la session de formation, un entretien sera réalisé par téléphone avec les participants afin de cibler au mieux leurs attentes et leurs questions particulières.

Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (exemples d'application, cas pratiques, etc.).