

## Contrats commerciaux : les fondamentaux pour non-juristes

**Public :** Commerciaux, assistants administratifs, responsables opérationnels, responsables achats, managers, toute personne non juriste amenée à utiliser des contrats commerciaux.

**Prérequis :** Aucun prérequis juridique n'est nécessaire.

**Durée :** 1 jour (7 heures).

**Objectifs :** À l'issue de la formation, les participants seront capables de :  
Comprendre le fonctionnement d'un contrat commercial,  
Identifier les principales clauses contractuelles,  
Repérer les risques juridiques courants,  
Adopter les bons réflexes de sécurisation,  
Mieux communiquer avec les services juridiques ou partenaires.

### Programme :

---

#### Comprendre le rôle du contrat commercial

- Définition du contrat
- Valeur juridique
- Obligations des parties
- Engagements contractuels
- Responsabilités

#### Identifier les clauses essentielles

- Objet du contrat
- Prix
- Délais
- Modalités d'exécution
- Durée
- Résiliation

#### Repérer les clauses sensibles

- Responsabilité
- Confidentialité
- Pénalités
- Garanties
- Force majeure

- Protection des données

### **Sécuriser les échanges commerciaux**

- Importance de l'écrit
- Validation des engagements
- Gestion des modifications
- Conservation des preuves
- Bonnes pratiques documentaires

### **Prévenir les litiges**

- Les erreurs fréquentes
- Mauvaises pratiques contractuelles
- Gestion des désaccords
- Réflexes de prévention

### **Méthodes pédagogiques :**

Apports pratiques,  
Analyse de clauses simples,  
Cas concrets,  
Quiz,  
Échanges d'expérience.

### **Modalités d'inscription :**

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

### **Modalités d'évaluation :**

Auto-positionnement initial et final  
Exercices pratiques tout au long de la formation  
Questionnaire de validation des acquis