

Rédiger et négocier des contrats commerciaux

Public : Commerciaux, responsables achats, responsables administratifs, juristes, dirigeants, toute personne amenée à rédiger ou négocier des contrats commerciaux.

Prérequis : Aucun prérequis juridique n'est nécessaire.

Durée : 2 jours (14 heures).

Objectifs : À l'issue de la formation, les participants seront capables de :
Identifier les principales clauses d'un contrat commercial,
Sécuriser la rédaction des engagements contractuels,
Repérer les clauses à risque,
Préparer et conduire une négociation contractuelle,
Prévenir les principaux litiges commerciaux.

Programme :

Comprendre le cadre juridique des contrats commerciaux

- Définition et rôle du contrat commercial
- Principes fondamentaux du droit des contrats
- Formation du contrat
- Valeur juridique des engagements
- Responsabilités des parties

Identifier les clauses essentielles

- Objet du contrat
- Obligations des parties
- Prix et modalités de paiement
- Délais et conditions d'exécution
- Durée et renouvellement
- Résiliation et rupture
- Responsabilités et garanties

Sécuriser les clauses sensibles

- Clauses limitatives de responsabilité
- Confidentialité
- Propriété intellectuelle
- Force majeure

- Pénalités
- Exclusivité et non-concurrence
- Protection des données

Préparer une négociation contractuelle

- Identifier les enjeux et risques
- Définir ses marges de négociation
- Anticiper les points sensibles
- Préparer ses arguments

Conduire une négociation efficace

- Techniques de négociation
- Gestion des objections
- Recherche d'équilibre contractuel
- Formalisation des accords
- Validation des engagements

Prévenir les litiges contractuels

- Les erreurs fréquentes
- Défauts de rédaction
- Inexécution du contrat
- Gestion des désaccords
- Bonnes pratiques de sécurisation

Méthodes pédagogiques :

Études de cas,
Analyse de clauses,
Exercices de rédaction,
Mises en situation de négociation,
Échanges d'expérience,
Supports opérationnels.

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