

Sécuriser juridiquement les relations commerciales

Public : Responsables commerciaux, responsables achats, responsables ADV, juristes, dirigeants, fonctions support, toute personne impliquée dans les relations commerciales.

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 principaux risques juridiques liés aux relations commerciales,
Sécuriser les échanges contractuels et précontractuels,
Prévenir les situations de litiges,
Adopter les bonnes pratiques de traçabilité et de formalisation,
Sécuriser les relations avec clients, fournisseurs et partenaires.

Programme :

Comprendre le cadre juridique des relations commerciales

- Les principes fondamentaux du droit commercial
- Obligations des parties
- Responsabilité contractuelle
- Responsabilité précontractuelle
- Importance de la preuve et de la traçabilité

Sécuriser les échanges avant la signature du contrat

- Devis et propositions commerciales
- Conditions générales de vente
- Conditions générales d'achat
- Validation des engagements
- Gestion des modifications

Encadrer les relations contractuelles

- Formalisation des engagements
- Suivi de l'exécution du contrat
- Gestion des délais et obligations
- Pilotage des prestations
- Gestion documentaire

Prévenir les pratiques à risque

- Rupture brutale des relations commerciales
- Déséquilibre significatif
- Défaut d'information
- Non-respect des engagements
- Gestion des réclamations

Sécuriser les échanges numériques et les données

- Signature électronique
- Archivage
- Protection des données
- Confidentialité
- Traçabilité des échanges

Prévenir les litiges commerciaux

- Identification des signaux d'alerte
- Gestion des tensions contractuelles
- Négociation amiable
- Médiation et résolution des différends
- Bonnes pratiques de prévention

Méthodes pédagogiques :

Études de cas,
Analyse de situations réelles,
Exercices de sécurisation contractuelle,
Travaux sur documents commerciaux,
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