



1 Les contrats commerciaux

Jours dans JURIDIQUE - DROIT DES CONTRATS / Réf : JUR-DRCO-1

Objectifs de la formation

- Gérer l'essentiel du droit des contrats commerciaux
- Négocier les clauses essentielles
- Gérer les inexécutions
- Prévenir les litiges

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Matin

1. Examiner le droit commun des contrats

- La période précontractuelle
- La formation du contrat : offre et acceptation
- Le consentement au contrat et les vices du consentement
- L'objet du contrat
- La cause
- La capacité
- La sanction des conditions de validité
- Les effets du contrat

2. Examiner le contrat de vente

- La nature de la vente
- Le consentement à la vente
- Les formes de la vente
- Les effets réels de la vente
- L'obligation de délivrance
- La garantie de conformité

3. Examiner le contrat d'entreprise

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :





4. Identifier les règles générales applicables aux commerçants

5. Examiner les contrats commerciaux avec intervention dans les circuits de distribution

- Des revendeurs
- Des intermédiaires
- Des subordonnés

Après-midi

6. Identifier les clauses essentielles des contrats commerciaux

- L'objet du contrat
- La date d'entrée en vigueur du contrat
- La durée du contrat
- Le renouvellement du contrat
- Le prix et les modalités de révision du prix
- Les délais de règlement et de livraison
- Le transfert de propriété et des risques
- Les clauses limitatives de responsabilité
- L'engagement de confidentialité

7. Gérer l'inexécution en droit commercial

- L'exécution forcée
- La résolution et la résiliation des contrats synallagmatiques
- Les pénalités

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible



Toute personne intéressée par les aspects juridiques des contrats et du droit commercial

Pédagogie

Méthodes pédagogiques :

- Utilisation de méthodes affirmatives permettant aux apprenants de découvrir un nouveau contenu. Afin de faciliter l'apprentissage, le formateur veillera à adopter une structure claire et efficace.
- Le formateur utilisera de nombreux exemples, comparaisons et images afin d'illustrer son propos. Il s'adaptera au nombre d'apprenants mais également à leur capacité d'adaptation.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation pourra prendre la forme d'un QCM ou de questions orales.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation.

