

FORMATION JURIDIQUE : INITIATION - DROIT FONDAMENTAL

Formation juridique des commerciaux

DRT.05

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne travaillant dans les services commerciaux ou marketing et ayant capacité à négocier des contrats pour le compte de l'entreprise

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie interactive à partir de QCM correspondant aux principaux problèmes rencontrés par les commerciaux dont les réponses sont commentées et intègrent alors de courtes périodes magistrales
- Cas pratiques

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1340€
Durée conseillée : 2 jours
Participants : 10

FORMATION INTER

Prix HT par session : 1 020€
Durée : 2 jours

Dates des sessions :
23/09/2010 - 24/09/2010
16/12/2010 - 17/12/2010

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Transmettre aux commerciaux de la Société-Client les bases juridiques nécessaires à l'exercice de leur profession dans les meilleures conditions
- Acquérir une connaissance totale des contrats négociés pour le compte de son entreprise
- Prendre conscience de l'importance des engagements pris vis-à-vis de la clientèle tant par écrit qu'oralement

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

PROGRAMME

- **Le contrat de vente : la chose et le prix**
Les conditions de validité
La capacité des parties
Les grands principes de la responsabilité commerciale

- **Les préliminaires à la vente : études et devis**
Documentation publicitaire et contractuelle
Conditions Générales de Vente et d'Achat
Les pièges à éviter

- **Les obligations du commercial et du vendeur**
Vente aux entreprises et/ou aux particuliers : différences et règles
Le prix
La facturation
L'obligation d'information et de conseil

- **La législation sur la concurrence commerciale**
Concurrence déloyale – Dénigrement
Refus de vente
La loi LME (les grands principes)
Les pratiques discriminatoires

- **La législation protégeant le consommateur**
Crédit à la consommation
Offre préalable - Délai de rétractation

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69

Démarchage, abus de faiblesse

La livraison

La jurisprudence

• **Aperçu de la théorie de l'apparence**

Qui a le pouvoir de signer ?

Le mandat

La délégation

• **La conclusion de la vente**

Obligation de garantie et de sécurité : conditions et effets

La délivrance - Les vices cachés

L'e-business (notions fondamentales)

Les sanctions propres aux ventes commerciales

Les erreurs à éviter