



MUSCLER VOTRE RELATION COMMERCIALE

DATES/LIEUX/DURÉE

- 1 jour (7 heures)
- 16 avril 2020
- Rennes

PUBLIC

- Dirigeant
- DAF
- DRH, RRH
- Assistant RH

· **Prérequis : notions de base en droit des affaires**

ANIMATION

- Thierry CHARLES

MOYENS PEDAGOGIQUES / EVALUATION / SANCYON DE LA FORMATION

- Supports documentaires
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de fin de formation

TARIF

- Individuel, 550 € HT /jour
- Organisation intra-entreprise sur demande

CONTACT

Hélène DEVY
Tél. : 02 99 87 42 87
contact@reso-industries.fr

RESO Industries,
organisme de formation
agrée n° 53350738035

Référencé :



OBJECTIFS

- Comprendre exactement ce qui se joue et transformer l'enjeu en une **opportunité commerciale pour votre entreprise.**
- **Focus sur les impacts de la réforme du droit des contrats sur la négociation, le prix, les sanctions encourues pour non-respect du contrat et sur la revue du contrat.**

PROGRAMME

Vers un nouvel équilibre des relations commerciales : développer ses « réflexes juridiques ».

- Lois impératives & règles supplétives
- La rupture brutale des relations commerciales établies
- Le cas particulier de la « Soft Law » : avec quelle force obligatoire ?
- Conditions générales de vente [CGV] pierre angulaire des négociations
- Le rôle & les avis de la « Commission d'Examen des Pratiques Commerciales » [CEPC]
- CGV vs CGA
- Les CGV du sous-traitant en Plasturgie
- Comment apprécier le « déséquilibre significatif » dans un contrat ?
- La nouvelle convention écrite de sous-traitance : formalisme
-

L'effet obligatoire du contrat et ses limites Les nouveaux moyens d'actions et les pouvoirs de sanction de la DGCCRF

- Durcissement de la réglementation des délais de paiement
- Les nouveaux pouvoirs de sanction de la DGCCRF
- Le recours à la Médiation
- Les outils de la médiation
- Cartographie des principaux abus
- Les outils de la médiation : le guide des « 36 mauvaises pratiques »
- La charte des « Relations fournisseur responsables »
- Le Label « Relations fournisseurs responsables »
- Le nouveau « Médiateur des Entreprises »

La réforme 2016 du droit des contrats et des obligations : la réforme ouvre-t-elle davantage de possibilités de protection de la partie faible ? Quels impacts sur la négociation, la rédaction et le contentieux des contrats ?

- Les bases de la réforme du droit des contrats
- Identifier les points importants dans les contrats types et conditions générales, afin d'assurer le passage avant/après la réforme
- La réforme 2016 : les points clés
- L'essentiel à retenir de la réforme du droit des contrats ou comment adapter ses pratiques de négociation

LES + + +

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
- Un exemplaire du support pédagogique remis au stagiaire