

L'APPROCHE JURIDIQUE DES ACHATS

AA17

3 jours (21h) 1 790,00 €^{HT}

Objectifs

Identifier, analyser et mesurer les risques contractuels et proposer des clauses adaptées pour les minimiser • Maîtriser les concepts du droit des contrats • Optimiser la négociation de ses contrats • Dialoguer en professionnel avec des juristes internes et externes

Profil Stagiaire(s)

cette formation s'adresse aux acheteurs et responsables Achats, vendeurs et responsables des ventes

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil Animateur(s)

cette formation est assurée par un consultant en achats, spécialisé en droit des affaires



PROGRAMME

Identifier l'impact de l'environnement juridique sur ses contrats

Connaître les notions juridiques fondamentales
Comprendre l'influence de l'ordre public
Comprendre l'organisation judiciaire et son influence sur ses contrats
Identifier le droit applicable au contrat dans un contexte national et international
Distinguer les articles essentiels du Code civil utiles à l'acheteur
Formaliser son contrat (A quel moment un contrat est-il formé ?)
Reconnaître les différents montages juridiques

Maîtriser les règles de formation du contrat

Identifier les contradictions Conditions Générales de Vente/d'Achat
Rédiger des lettres d'intention de commandes
Maîtriser le moment de la formation du contrat

Négocier toutes les clauses des contrats dans un contexte national ou international

Connaître leurs nécessités et leurs fondements juridiques
Identifier les buts visés par ces clauses
Distinguer et comprendre leur contenu principal
Différencier obligations de moyens et de résultats

Identifier les risques, enjeux des contrats, et s'en protéger

Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur
Limiter les conséquences de l'inexécution du contrat et la réparation des dommages
Analyser les cas de force majeure
Connaître les enjeux des clauses de responsabilité et les négocier en protégeant les intérêts de son entreprise
Appréhender les risques liés à la sous-traitance :
. travail dissimulé et délit de marchandage
. rupture brutale d'une relation commerciale établie
. loi du 31 décembre 1975
Limiter les conséquences d'un redressement et d'une liquidation judiciaire sur son contrat

Maîtriser les aspects juridiques des contrats internationaux

Connaître les différents principes de droit et l'ordre juridique communautaire
Appréhender les caractéristiques juridiques de la Convention de Vienne sur la vente de marchandises
Identifier les règles de l'arbitrage
Comprendre l'utilité des Incoterms®

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

6 - 8 avr. 2022 : Paris / A Distance

13 - 15 juin 2022 : Paris / A Distance

26 - 28 sept. 2022 : Paris / A Distance

23 - 25 nov. 2022 : Paris / A Distance

L'APPROCHE JURIDIQUE DES ACHATS

AA17

3 jours (21h) 1 790,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Cette formation Achat est opérationnelle : analyse critique de clauses contractuelles réelles, traitement de cas pratiques réels, mise en perspectives et analyse critique de CGA et CGV. Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Piloter des Contrats de Prestations de Services
- Acheter des Prestations de Bâtiments
- Élaborer le Cahier des Charges Fonctionnel
- Les Achats de Prestations Informatiques
-

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Piloter des Contrats de Prestations de Services
- Maîtriser le Droit des Contrats Internationaux