



1AA17

4h30 dont 2h de coaching 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)

acheteurs et responsables Achats, vendeurs et responsables des ventes

Profil Animateur(s)

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

Contactez-nous

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



Résumé

Cette formation aborde les thématiques suivantes : l'impact de l'environnement juridique sur les contrats ; les règles de la formation du contrat ; la négociation dans un contexte national ou international ; les risques et enjeux, comment se protéger ; la spécificité des contrats internationaux.

Ce parcours multimodal, 100% à distance, est composé de ressources digitales en ligne sous la forme d'un cursus de vidéos et de quiz (de positionnement et de validation), complétées par des séances de coaching téléphoniques individuelles adaptées aux besoins de l'apprenant.

MODULES

Test Amont

Ce parcours débute par un test de connaissances composé d'une série de 20 questions qui permettent de positionner et anticiper les besoins d'accompagnement de l'apprenant

Coaching Préparatoire

Un coaching personnalisé de 30 min par téléphone ou visioconférence est organisé avec un coach expert en début de formation pour échanger avec l'apprenant sur ses attentes, orienter son apprentissage en fonction de ses besoins et de ses résultats au test, et définir ses propres objectifs personnels

Vidéo : L'Approche Juridique des Achats

110 min de formation digitale en 17 séquences pour comprendre, acquérir et approfondir ses connaissances sur la thématique

- **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



1AA17

4h30 dont 2h de coaching 790,00 €^{HT}

- **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

Coaching Intermédiaire

Un coaching téléphonique ou par visioconférence, personnalisé de 30 min environ est organisé avec le coach expert pendant le cursus vidéo. Ce coaching permet de faire le point sur les apprentissages en relation avec les objectifs définis lors du 1er coaching. C'est également l'occasion de préciser les terrains d'application des éléments travaillés, de définir les mises en application, en préparation du coaching de bilan.

Test Aval

Le test aval, composé également de 20 questions, est l'occasion d'évaluer sa progression au terme des différentes étapes du parcours. Il permet d'évaluer ses points de progrès et d'avoir une vision claire des compétences acquises et des axes d'amélioration à travailler

Coaching de Bilan

En fin de parcours, une nouvelle séance de coaching par téléphone ou visioconférence d'une heure a lieu pour faire un bilan personnalisé, analyser les résultats des tests, identifier les axes de progrès et se fixer des objectifs pour l'avenir.

Méthode pédagogique

Un coaching personnalisé indispensable pour adapter la formation à son propre besoin. Le contenu des vidéos de formation pourra être édité.