



Organisme de formation référencé Datadock

Etablir ses CGV

Objectifs de la formation :

Définir le cadre juridique de sa politique commerciale. Etre capable de rédiger ou mettre à jour ses conditions générales de vente.

Pré-requis :

Connaissances de base en droit des contrats.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

En amont de la formation :

Si besoin, nous auditions les stagiaires afin de constituer des groupes homogènes

Dans le cadre de session intra entreprise, les formateurs adaptent les programmes et animent des formations spécifiques sur site afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Pour un bon suivi du stage, le stagiaire dispose d'un ou plusieurs supports de cours.

Après le stage :

Le stagiaire dispose d'une évaluation globale du stage.

Les formateurs partagent leurs expériences dans un but d'amélioration continue.

Modalités d'évaluation :

Evaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

Moyens techniques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Public :

Dirigeants, service commercial, service comptable.

Durée : Référence : Type de formation :

2 jours

COM-ETA-0268

Formation qualifiante

Programme de la formation

1. Cadre réglementaire applicable aux CGV

- Les CGV sont-elles un contrat ?
- Quand et où les communiquer ?
- Les CGV sont-elles obligatoires ?
- Peut-on différencier ses CGV ?
- Articulation CGV/CGA
- La négociation des CGV : les CPV
- Les CGV et la vente sur Internet

2. Le contenu des CGV : les conditions de la vente

- Objet et identification des parties
- Passation de la commande : l'offre et la formation du contrat
- Propriété et risques : la clause de réserve de propriété
- Propriété matérielle et propriété intellectuelle
- Durée du contrat
- Résolution/résiliation
- Clauses relatives à la responsabilité (exonération et limitation, garantie)
- Clauses pénales / clause de dédit
- Clause de non-concurrence et de confidentialité
- Modalités de livraison (délai / lieu)
- Citation en tant que référence
- Résolution des litiges
- Droit applicable / langue du contrat
- Attribution de juridiction

3. Le contenu des CGV : prix, barème de prix et réduction de prix

- Principes
- Variabilité du prix
- Arrhes ou acomptes
- Escompte

4. Conditions de règlement

- Délais de paiement
- Pénalités de retard
- Lieu du paiement
- Moyens de paiement

5. Méthodes

- Apports théoriques
- Etudes de cas (travail sur les CGV des participants)