# Etablir ses CGV

## Format :
Présentiel et/ou Distanciel

## Durée :
2 jours / 14 h

## Référence :
COM-ETA-0268

## Public :
Dirigeants, service commercial, service comptable.

## Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

## Objectifs de développement des compétences :
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.

## Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.
Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

## Répartition du temps (environ) :
Théorique 45%, Pratique 55%

## Modalités d'évaluation :
Questionnaire d'auto-positionnement:
Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

## Moyens techniques mobilisés :

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

## Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

## Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

# Programme de la formation

## 1. Cadre règlementaire 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)

## Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 24/07/2023