Droit de la relation B to C et règlementation promotion

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
2 jours / 14 h

Référence :
COM-DRO-00269

Public :
Toute personne concernée par la promotion des ventes, service marketing, service commercial prérequis. Connaissances de base en droit des contrats.

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 :
Savoir mettre en place une action promotionnelle en toute sécurité juridique. Maîtriser l'environnement règlementaire de la relation client B to C.

Pré-requis :
Connaissances juridique 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. Le droit de la consommation et la notion de consommateur

- Présentation des objectifs du législateur et définition de la notion de consommateur

2. Le contrat de consommation et son environnement

- Professionnel et consommateur ne sont pas les seuls « acteurs », d'autres organismes publics (répression des fraudes) et privés (associations de défense) gravitent autour du contrat

3. L'information du consommateur

- Informations techniques

4. Informations sur les prix

- Informations sur les signes de qualité

5. Langue de l'information

- Les principes posés par la loi Toubon

6. Principes et limites de l'information

- Les obligations du professionnel ne se limitent pas à la seule information ; la jurisprudence met à sa charge une obligation de conseil.

7. La sanction de l'information

- Sanctions civiles
- Sanctions pénales (tromperies, pratiques commerciales déloyales, pratiques commerciales trompeuses, pratiques commerciales agressives)

8. Les pratiques règlementées et interdites : les règles applicables

- La vente avec prime
- Les soldes
- Les promotions
- Les liquidations
- Vente forcée
- La publicité comparative
- Vente subordonnée
- Refus de vente
- Abus de faiblesse
- Loterie publicitaire (jeux et concours)
- La garantie de conformité
- Les arrhes et les acomptes

9. Les accidents en magasin

- Principes de la responsabilité civile délictuelle (fait personnel, fait des choses, fait d'autrui, produits défectueux)

Méthodes

- Apports théoriques.
- Etudes de cas (dont entreprises concernées).

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 23/10/2018