

## Ateliers Renforcement de la pratique contractuelle

En présentiel

Les jeudi 7 novembre 2024 et jeudi 21 novembre 2024  
de 9h00 à 17h00 - Soit 14h de formation pour les 2 ateliers  
Lieu : Fidal à Champigny Allée JM Amelin – Bât. B

Cette formation sera rythmée par des échanges, questions/réponses et illustrations pratiques.  
Intervenant : **Maître Morgan Baglin** Avocat, Responsable de mission, Droit de la Distribution –  
Concurrence – Consommation de Fidal.



### Publics concernés

- Directeurs, responsables juridiques et juristes
- Directeurs, Responsables et commerciaux
- Directeurs, Responsables des achats, acheteurs
- Personnel en charge du suivi des contrats de l'entreprise

Prérequis : expérience dans l'une des fonctions ciblées



### Objectifs de la formation

- Connaître la réglementation en matière de négociation commerciale
- Identifier les risques et les leviers juridiques dans le cadre du suivi des contrats
- Acquérir des réflexes et des points d'attention au quotidien dans sa pratique professionnelle



### Méthode pédagogique et suivi

- Mise en application pratique des compétences juridiques délivrées (questions/réponses)
- Remise d'un support pédagogique
- Evaluation d'acquisition des connaissances à l'issue de la formation



### Tarif

1.400€ HT soit 1.680€ TTC les 2 ateliers où  
750 € HT un atelier par participant  
Frais de repas inclus  
(TVA 20%)



### Programme

#### Atelier 1 : Sécuriser les relations avec ses partenaires contractuels (1,5 jours)

- Rappel des principes fondamentaux encadrant la conclusion d'un contrat
- Rôle et contenu des CGV/CGA
- Règles de négociation d'un contrat
- Formalisme contractuel
- Identification des clauses essentielles du contrat (prix, livraison, transport, inexécution, pénalités...)
- Gestion de l'inexécution des obligations (mise en demeure, savoir réagir)

#### Atelier 2 : Agir au quotidien dans le respect des règles de la concurrence (0,5 jour)

- Connaître les règles principales du droit de la concurrence applicable au quotidien (ex. participation à un salon, échanges commerciaux, gestion des données internes...)
- Identifier les risques en matière de corruption (cadeaux/ invitations client,...)