

CD34 - Relations « B to C » : sécurisez vos pratiques commerciales à l'égard de vos clients consommateurs

Inter

Thématique(s)

Droit de la concurrence, de la distribution et de la consommation

La durée, le nombre de séances, les modalités (présentiel ou distanciel), les dates, les lieux et les tarifs varient selon les sessions. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations ou contactez-nous pour connaître les modalités à jour.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fondamentaux du droit de la promotion des ventes (ex. publicité, offres promotionnelles, soldes)
- Identifier les pratiques à risques

Programme

1. Connaître le cadre légal et réglementaire, interne et européen
2. Sécuriser les stratégies de promotion des ventes

Public concerné

- Dirigeant - Chef d'entreprise
- Fonction commercial - Export - Marketing
- Fonction juridique et contentieux

Pédagogie

- Expertise d'un praticien spécialisé
- Partage d'expérience
- Remise d'un support de formation spécialement conçu par Fidal Formations

Intervenants

Les intervenants, experts de leur domaine, sont précisés selon la session. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations.

Contactez Fidal Formations

Pour toute question sur cette formation, son financement, ses dates ou ses tarifs, contactez nos équipes.

Site

<https://www.fidalformations.fr/contactez-nous>

Email

infos@contact.fidalformations.fr

Téléphone

[+33 \(0\) 1 58 97 10 00](tel:+332158971000)

Fidal Formations

4-6 Avenue d'Alsace, 92400 Courbevoie, France.

© 2026 Fidal Formations. Tous droits réservés.