Droit des contrats

Droit des contrats pour commerciaux

2 jours (14h00) | 4,6/5 | JUR-8920139 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 695 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Identifier les clauses clés des contrats
Analyser les risques encourus
Cerner les enjeux en matière de responsabilité

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Être impliqué dans la négociation de contrats

Public concerné

Commerciaux
Toute personne amenée à négocier des contrats à travers son activité et qui souhaite en déjouer les pièges

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Identifier les différentes formes de contrats

Conditions de validité du contrat

- Les parties au contrat : entre professionnels ou entre professionnel et consommateur
- Le consentement des parties : sous quelle forme et à quel moment
- L'objet et la cause du contrat
- Le contrat comme loi des parties**Les différentes formes de contrats**
- Le contrat synallagmatique et le contrat unilatéral
- Le contrat à exécution instantanée (vente) ou à exécution successive (location)**Divers contrats**
- Les contrats nommés (règlementés) : prêt, vente, location, contrat d'édition...
- Les contrats innommés (non prévus dans un corps de règles)

Maîtriser les risques et les limites de son engagement contractuel

Les risques lors de la phase des négociations

- Analyser les risques potentiels avant la signature du contrat
- Identifier le moment précis où vous êtes engagé**L'étendue des risques encourus par rapport à une offre de prix**
- L'offre de prix par téléphone
- Le devis, le bon de livraison, livraison en retard**L'exécution du contrat**
- L'obligation née du contrat
- Les risques en cas d'inexécution du contratExercice d'application : identification des risques encourus dans certaines clauses types

L'analyse des risques encourus par rapport au produit ou à la prestation non conforme aux attentes du client

- La livraison d'un produit ou d'une prestation non conforme aux attentes du client
- L'impossibilité totale ou partielle de remplir son engagement
- Le retard dans l'exécution de la prestationExercice d'application : analyse des conséquences concrètes des clauses négociées par le responsable commercial

Analyser les enjeux en matière de responsabilité

Les conditions retenues pour engager sa responsabilité

- La mauvaise exécution du contrat
- Le préjudice subi
- La démonstration du lien entre la mauvaise exécution et le préjudice**Limiter sa responsabilité : les outils**
- Les clauses limitatives de responsabilité
- La limite du dommage endossé et du montant maximum de l'indemnisation
- Les clauses limitatives de responsabilité abusives**Faire le point sur les preuves utilisées dans les contrats**Étude de cas : analyse des preuves utilisées pour retenir la responsabilité de l'entreprise prestataire

Sanctions possibles issues de l'inexécution du contratÉtude de cas : analyse des conséquences concrètes pour les parties de l'exécution sous astreinte du contrat

Vidéo : Comment choisir son contrat ?

Vidéo : Quelles obligations avant de signer un contrat ?

Vidéo : Quand le consentement est-il vicié ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases : Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenant À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs À froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.