

Les bases des contrats

3 jours
21 heures

log-312.pdf



loging-formation.com

Objectifs

Découvrir et appréhender les règles régissant le droit des contrats Identifier les différentes étapes d'un contrat Identifier quelques contrats usuels

Participants

Chef d'entreprise, cadres dirigeants, tout salarié.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Qu'est-ce qu'un contrat ?

La Définition

Les sources du droit des contrats

Une typologie des contrats

Les parties à un contrat

Intérêt particulier : se familiariser avec le vocabulaire du droit des contrats utile à la suite de la formation; table ronde «autour du contrat de vente»

Les conditions de formation d'un contrat

Les conditions de fond d'un contrat (consentement, capacité, objet et cause)

Les conditions de forme d'un contrat

Étude de cas particulier: cas concret de contrats où les conditions de formation sont ambiguës

Les étapes préalables à la formation d'un contrat

Les bases des contrats

3 jours
21 heures

log-312.pdf



loging-formation.com

La négociation d'un contrat (les pourparlers et ses clauses spécifiques)

La période précontractuelle (notamment les obligations d'information)

Les avants contrats et promesse de contrats

Les effets d'un contrat

La force obligatoire d'un contrat

L'effet relatif d'un contrat

L'exécution de bonne foi d'un contrat

Les éléments particuliers d'un contrat

La notion de terme d'un contrat

Les notions de condition suspensive et de condition résolutoire

Quelques clauses usuelles

La clause portant sur le prix

La clause de garantie des vices cachés

La clause de déchéance du terme

La clause de réserve de propriété

La clause pénale

La clause de dédit

La clause résolutoire

Exercice pratique : présentation concrète de ces clauses et leur exemple de rédaction

Les éléments de preuve d'un contrat

Comment prouver un contrat ?

Pourquoi constituer des preuves d'un contrat ?

Comment prouver l'inexécution d'une obligation ?

La responsabilité contractuelle en cas de non ou mauvaise exécution d'un contrat