


Formation juridique des commerciaux grands comptes

<p>Objectif : Donner aux responsables commerciaux qui négocient avec des Grands Comptes les outils juridiques nécessaires à l'exercice de leur profession dans les meilleures conditions. A l'issue de ce séminaire, les participants auront acquis une meilleure connaissance des contrats qu'ils négocient pour le compte de leur entreprise.</p>	<p>Personnes concernées</p> <p>Directeurs, cadres, chefs de services, ingénieurs commerciaux, VRP, agents commerciaux et toute personne ayant une relation commerciale avec des Grands Comptes ou ayant à négocier des contrats pour le compte de l'entreprise.</p> <p>Pré requis : aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<ul style="list-style-type: none"> + La législation sur la concurrence commerciale + Concurrence déloyale, dénigrement, refus de vente + La loi NRE (les grands principes), les pratiques discriminatoires + Les ententes, les abus de position dominante + La théorie de l'apparence + Qui a le pouvoir de signer ? Le mandat, la délégation + Le contrat de vente : la chose et le prix + les conditions de validité, la capacité des parties + les grands principes de la responsabilité commerciale + Les préliminaires à la vente : études et devis + Documentation publicitaire et contractuelle + Conditions générales de Vente et d'Achat + Les obligations du Commercial : information et de conseil + La négociation du contrat + La validité et l'exécution du contrat + Les principaux types de contrats commerciaux + Les erreurs à ne pas commettre, les pièges à éviter 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur</p> <p>Juriste spécialisé d'entreprise et ancien avocat pénaliste.</p> <p>Méthode pédagogique</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Pédagogie interactive de QCM correspondant aux principaux problèmes rencontrés par les commerciaux dont les réponses sont commentées et intègrent alors de courtes périodes magistrales. Cas Pratiques.</p> <p><u>Intra entreprise</u></p> <p>Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p><u>Inter entreprises</u></p> <p>Tarif par personne</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 jour</p> <hr/> <p style="text-align: center;">650 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : DF103</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com