


Formation juridique des commerciaux

<p>Objectif : Donner aux commerciaux de l'entreprise, les bases juridiques nécessaires à l'exercice de leur profession dans les meilleures conditions. A l'issue de ce séminaire, les participants auront acquis une connaissance intime des contrats qu'ils négocient pour le compte de leur entreprise. Ils auront pris conscience également du rôle essentiel qu'ils jouent en tant que dernier maillon de l'entreprise avec la clientèle, donc de l'importance des engagements pris vis à vis de la clientèle tant par écrit qu'oralement.</p>	<p>Personnes concernées</p> <p>Toute personne travaillant dans les services commerciaux ou marketing et ayant capacité à négocier des contrats pour le compte de l'entreprise.</p> <p>Pré requis : aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>La recherche de la productivité oblige les entreprises à motiver leurs réseaux commerciaux pour obtenir toujours plus de résultats.</p> <p>Ceci amène <u>un double inconvénient</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les commerciaux n'ayant <u>pour la plupart aucune formation juridique</u>, commettent des erreurs dont le tort et la réparation incomberont à l'entreprise. • Les principaux contentieux ou litige client génèrent un <u>déficit d'image pour l'entreprise</u>. <p>A travers ce séminaire « Formation juridique des réseaux commerciaux », nous nous proposons de <u>combler ce déficit rapidement et efficacement</u> en fonction:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>De votre secteur d'activité</u>, • <u>De vos besoins spécifiques</u>, • <u>Du niveau de vos commerciaux</u>. <p>Si la formation juridique de vos commerciaux, a pour objectif essentiel d'accroître leurs résultats sur le terrain et leur professionnalisme, elle a aussi pour objet de contribuer à améliorer l'image de l'entreprise et la qualité des prestations offertes.</p> <p>Ainsi en une ou deux journées vous disposerez de commerciaux mieux formés, mieux informés aussi et dans tous les cas plus motivés.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ 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 pièges à éviter ✚ Les obligations du Commercial et du Vendeur ✚ Vente à Entreprise ou Particulier : Les différences, les règles ✚ Le prix, la facturation, L'obligation d'information et de conseil ✚ La législation sur la concurrence commerciale ✚ Concurrence déloyale, Dénigrement, refus de vente ✚ La loi NRE (les grands principes), les pratiques discriminatoires ✚ La législation protégeant le consommateur ✚ Crédit à la consommation, offre préalable, délai de rétractation, démarchage, abus de faiblesse, livraison, la jurisprudence ✚ Aperçu de la théorie de l'apparence ✚ Qui a le pouvoir de signer ? Le mandat, la délégation ✚ La conclusion de la vente ✚ Obligation de garantie et de Sécurité : Conditions et effets ✚ La délivrance, les vices cachés, l'e-business (notions) ✚ Les sanctions propres aux ventes commerciales ✚ les erreurs à ne pas commettre 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur</p> <p>Juriste spécialisé d'entreprise et ancien avocat pénaliste.</p> <p>Méthode pédagogique</p>  <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>2 jours</p> <hr/> <p>1 150 €</p> <hr/> <p>Réf : DF104</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