

# Savoir rédiger ses conditions générales de vente

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et  
contact

CMA FORMATION LA ROCHELLE  
- CMA NA 17  
Myriam CONDAMIN  
05.46.50.00.38  
m.condamin@cm-larochelle.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salaré(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Non renseigné

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de  
professionnalisation  
possible ?

Non

## Objectif de la formation

Connaître la réglementation en vigueur en matière de conditions générales de vente Être capable d'anticiper les risques liés à des CGV mal rédigées, Mettre à jour ses CGV et rédiger les clauses appropriées

## Contenu et modalités d'organisation

**Jour 1 Sécuriser les relations ou prévenir les litiges entre le prestataire de service et son client** Qu'est-ce que les CGV Place des CGV dans la négociation commerciale : Obligations Intérêts Limites Articulation du cadre conventionnel et réglementaire Les différents types de CGV : Vente de produits et de prestations de services Ventes en e-commerce Vente à un consommateur ou à un professionnel Différences entre CGV et CGU Différences entre CGV et mentions légales Communication des CGV : les obligations, les modes, cas particuliers des ventes en ligne **Jour 2 Appréhender la valeur et la portée juridique des documents commerciaux : conditions générales de contrat, de factures, de devis ...** Prendre en compte les documents relatifs à la vente Droit et obligations des contractants Appliquer le cadre réglementaire Déterminer la loi applicable Déterminer les obligations issues de l'article L. 441-6 du Code de commerce Anticiper les limites à la liberté contractuelle et apprécier le déséquilibre significatif entre les droits des parties Distinction BtoB et BtoC au regard de la notion de consommateur Fixer les conditions juridiques de la vente Clauses obligatoires en matière de CGV Clauses abusives en matière de CGV Garantie de conformité Droit de rétractation Différencier les modes de règlement amiable des litiges Les modalités de règlement des différends Estimation des préjudices Proposer des modalités qui concilient la relation client et l'intérêt de l'entreprise Les obligations d'informations Le droit à la conciliation : article L612-1 du Code de la consommation Proposition de modalités amiables Estimation et rédaction des modalités contentieuses

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

## Validation(s) Visée(s)

> **Attestation de fin de formation**

## Et après ?

Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00231001</b>	du 25/05/2021 au 31/12/2022	La Rochelle (17)	CMA FORMATION LA ROCHELLE - CMA NA 17		Non éligible	
<b>00257249</b>	du 24/11/2021 au 31/12/2022	Saintes (17)	CMA FORMATION LA ROCHELLE - CMA NA 17		Non éligible	
<b>00326357</b>	du 01/10/2022 au 31/12/2023	LA ROCHELLE (17)	CMA FORMATION LA ROCHELLE - CMA NA 17		Non éligible	
<b>00326358</b>	du 01/10/2022 au 31/12/2023	Saintes (17)	CMA FORMATION LA ROCHELLE - CMA NA 17		Non éligible	