Ref. formation 202301153219

Savoir rédiger ses conditions générales de vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CMA NA
Aurélie FRAPPIER-TONDELLIER
06.31.13.67.82
cmar-formation-continue@artisanat-nouvelle-aquitaine.fr

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Connaitre 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 ***Non renseigné***

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
00340464	du 01/01/2023 au 31/12/2023	SAINTES (17)	CMA FORMATION LA ROCHELLE - CMA NA 17		Non éligible	FPC
00340463	du 01/01/2023 au 31/12/2023	LA ROCHELLE (17)	CMA FORMATION LA ROCHELLE - CMA NA 17		Non éligible	FPC
00427180	du 01/01/2024 au 31/12/2024	La Rochelle (17)	CMA FORMATION LA ROCHELLE - CMA NA 17		Non éligible	FPC

00427223	du 01/01/2024 au 31/12/2024	Saintes (17)	CMA FORMATION LA ROCHELLE - CMA NA 17	Non éligible	FPC
00570197	du 01/01/2025 au 31/12/2025	Saintes (17)	CMA FORMATION LA ROCHELLE - CMA NA 17	Non éligible	FPC