

# Savoir rédiger ses conditions générales de vente

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et  
contact

CMAR NOUVELLE-AQUITAINE -  
SIÈGE  
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  
Salaré(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

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

Durées de la formation \*14h en FOAD \*14h en cours du jour

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
00340464	du 01/01/2023 au 31/12/2023	(17)	CMAR NOUVELLE- AQUITAINE - CMA DE LA CHARENTE- MARITIME		Non éligible	
00340463	du 01/01/2023 au 31/12/2023	(17)	CMAR NOUVELLE- AQUITAINE - CMA DE LA CHARENTE- MARITIME		Non éligible	
00427180	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(17)	CMAR NOUVELLE- AQUITAINE - CMA DE LA CHARENTE- MARITIME		Non éligible	

00427223

du 01/01/2024 au  
31/12/2024

(17)

CMAR NOUVELLE-  
AQUITAINE - CMA  
DE LA CHARENTE-  
MARITIME

Non  
éligible

