

# Les bonnes pratiques en matière de droit commercial pour non-juristes

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CCI MONT-DE-MARSAN ET CEL  
Agnès Billot  
05.58.05.44.81  
agnes.billot@landes.cci.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

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

### Sélection :

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau Préqualification (Niveau 2 européen)

### Conditions d'accès :

Avoir plus de 18 ans

### Prérequis pédagogiques :

pas de prérequis

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Comprendre les grands principes du droit commercial pour améliorer l'efficacité commerciale de son entreprise, éviter les litiges, limiter les contentieux et améliorer son image de marque

## Contenu et modalités d'organisation

**THEME 1 : Les grandes règles du droit commercial** • Qu'est-ce qu'un contrat ? L'achat, la vente, les conditions de validité, la délégation de signature, la signature électronique, les conditions générales de vente et d'achat • Les principales notions du droit des contrats et des obligations : obligation de résultat, moyen, de faire, etc. • Notions sur les vices cachés, les clauses limitatives de responsabilité, les clauses résolutoires, etc. • Utiliser au mieux les dispositions contractuelles pour se prémunir en cas de litige • Comprendre l'organisation Judiciaire commerciale  
**THEME 2 : Le droit de la consommation et du consommateur** • Les obligations du commercial et du vendeur : L'obligation d'information et de conseil • BtoB (vente aux entreprises) - BtoC (vente aux particuliers) : Différences et Règles • La législation protégeant le consommateur : Crédit à la consommation, offre préalable, droit et délai de rétractation, démarchage à domicile par téléphone et par marketing direct, abus de faiblesse, la jurisprudence, le problème des clauses abusives dans les contrats de vente, le refus de vente, les problèmes spécifiques de la livraison, responsabilités du fabricant et du distributeur, les différents recours du consommateur, etc.  
**THEME 3 : Sensibilisation en matière de droit de la concurrence et des contrats en e-commerce** • L'influence du droit de la concurrence sur la liberté contractuelle : transparence des offres et non-discrimination • L'e-business : les règles à respecter. Les grands principes des transactions par Internet

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
00396573	du 30/10/2023 au 25/12/2026	Parentis-en-Born (40)	CCI MONT-DE-MARSAN ET CEL		Non éligible	
00396561	du 30/10/2023 au 25/12/2026	Dax (40)	CCI MONT-DE-MARSAN ET CEL		Non éligible	
00396347	du 30/10/2023 au 25/12/2026	Mont-de-Marsan (40)	CCI MONT-DE-MARSAN ET CEL		Non éligible	