



Droit des contrats pour non-juristes - Niveau 1

Ref 8920012

Droit des contrats pour non-juristes - Niveau 1

Formations courtes

Initiation	2 jours (-1 heure)	Paris
		Lyon
		Bordeaux
		Lille
		Nantes
		Classe virtuelle

Mesurer la portée et les conséquences de ses contrats d'affaires

Sans en avoir réellement conscience, de nombreux salariés concluent tous les jours de nouveaux contrats dans le cadre de leur fonction, puisque dès que l'on se met d'accord sur la chose et sur le prix, il y a contrat. Dès lors, il importe d'identifier à quelle étape d'une négociation on se retrouve lié, d'apprécier les conséquences éventuelles de telle mention, ou encore de préparer la fin du contrat.

Objectifs

Cerner les principes fondamentaux qui régissent la vie d'un contrat

Analyser la structure et le contenu d'un contrat

Gérer le suivi et l'exécution du contrat

Pour qui ?

Toute personne, sans formation juridique initiale, souhaitant acquérir les bases du

droit des contrats et les réflexes juridiques
indispensables à la conclusion de contrats

Prérequis

Code dokélio : 025186

Avoir connaissance de contrats dans sa
pratique quotidienne

Compétences acquises:

Maîtriser la portée et les conséquences de
ses contrats d'affaires

Programme

Maîtriser le droit commun des contrats

Identifier les caractéristiques des contrats

- Définir les grandes familles de contrats
- Différencier contrats nommés et innommés, contrats synallagmatiques et unilatéraux, contrats à titre onéreux et à titre gratuit...
- Les contrats d'adhésion : identifier les particularités

Distinguer le contrat de droit commun des autres contrats

- Les critères du contrat de droit commun
- Définir les règles applicables

Les règles de qualification des contrats

Le guide du négociateur : les règles essentielles à connaître

- Déterminer à quelles conditions un accord constitue ou non un contrat
- Mesurer le risque d'être poursuivi alors que le contrat n'est pas conclu
- Le rôle déterminant de la qualification donnée au contrat
- Identifier les documents précontractuels usuels et les moyens de prospecter et de s'informer
- Les obligations attachées à la période de négociation
- Définir le choix qui s'offre après les négociations
- Les responsabilités en cas de rupture des pourparlers

Exercice d'application : classification des différents contrats présentés et identification des effets de leur qualification

Conclure un contrat et en maîtriser la portée et ses conséquences

Identifier les conditions de validité d'un contrat

- Les modalités d'échange des consentements
- Erreur, dol, violence : les éléments constitutifs
- L'objet du contrat : détermination de la chose et du prix

Cerner la structure d'un contrat et son contenu

- Définir l'architecture type d'un contrat
- Identifier les documents annexes au contrat
- Les clauses contractuelles communes
- Apprécier les dispositions et les mentions obligatoires
- Obligations de moyens, obligations de résultat : définir les différences et les conséquences
- Retard de paiement, garanties, responsabilité et pénalités

Exercice d'application : lecture d'un contrat et analyse commentée de son contenu

Identifier les effets du contrat

- La force obligatoire du contrat
- Révision ou terme du contrat : définir les modalités et le recours en cas d'absence de clause
- Inexécution : identifier les solutions et mesurer les responsabilités
- Prévenir les litiges
- Recours amiable ou contentieux : identifier les paramètres de choix
- Définir les clauses pénales

Vidéo : Comment choisir son contrat ?

Vidéo : Quelles obligations avant de signer un contrat ?

Vidéo : Quand un contrat est-il formé ?

Option Classe Virtuelle - Retours d'expérience post-formation

Tarif HT : 125€

Durée : 90 mn, de 11h à 12h30

[Découvrir la version "Blended" de cette formation](#)

1450€ HT

Prochaines sessions

Paris

10 et 11 oct. 2019

10-10-2019

11-10-2019

18 et 19 déc. 2019

18-12-2019

19-12-2019

20 et 21 janv. 2020

20-01-2020

21-01-2020

Lyon

Prochaines sessions

05 et 06 déc. 2019

05 et 06 déc. 2019

05-12-2019

06-12-2019

Nantes

Prochaines sessions

28 et 29 nov. 2019

28 et 29 nov. 2019

28-11-2019

29-11-2019

Bordeaux

Prochaines sessions

05 et 06 déc. 2019

05 et 06 déc. 2019

05-12-2019

06-12-2019

Lille

Prochaines sessions

28 et 29 nov. 2019

28 et 29 nov. 2019

28-11-2019

29-11-2019

Classe virtuelle

Prochaines sessions

27 nov. 2019

27 nov. 2019

27-11-2019

27-11-2019

S'inscrire

[Nous contacter](#)