



Négocier et rédiger un contrat de prestations intellectuelles

Code C15

Toute relation d'affaire a des incidences juridiques. Ainsi, pour toute nouvelle prestation, il convient au professionnel d'en appréhender les conséquences et les risques pour réaliser ses missions dans un contexte connu et sécurisé. Le non juriste sera alors armé pour rédiger un contrat commercial. Comment passer des besoins de conseil identifié à la rédaction d'une proposition commerciale pour établir un contrat de prestation gagnant-gagnant ?

Objectifs

Mieux cerner les enjeux de la contractualisation de la relation client et ainsi optimiser la négociation commerciale.

Validation des objectifs : exercices appliqués pour apprécier l'acquisition des connaissances

1 jour • Paris et régions

8 à 12 participants

450,00 € net de TVA

Public

Consultants, commerciaux, indépendants, créateurs d'entreprises.

Programme

1) Quelques règles de base du droit des contrats

Les essentiels juridiques

- Formation et conditions de validité du contrat
- Cas de nullité du contrat
- Les modes de preuves contractuelles
- Evolution du contrat
- Les pourparlers et la négociation
- Les clauses essentielles pour une bonne sécurité juridique
- L'exécution du contrat
- Les spécificités des contrats conclus sur Internet

2) Elaborer un contrat de prestations intellectuelles en 3 étapes

- Connaître son client
- Informations juridiques et financières sur le client

- Définir l'objet du contrat et les obligations des parties : Contexte et attentes du client
- Description des prestations (objectifs, moyens, résultats)
- Identification et évaluation des risques de la mission
- Prévoir les clauses nécessaires
- Le préambule
- Les clauses communes
- Les clauses relatives à l'exécution du contrat
- Le cahier des charges
- Gestion du conflit avec les conditions générales d'achat

3) Notion des litiges commerciaux

- Pendant les pourparlers
- Lors de l'exécution du contrat

Formatrice : Anne SABATAY

Après avoir exercé en qualité d'avocate au barreau de Paris, puis au sein de sociétés de services, Anne Sabatay est Directrice Juridique de Links Conseil depuis 2003.

AVEZ-VOUS PENSÉ À SUIVRE

A1 Conquérir de nouveaux clients