

273

**MIEUX APPREHENDER LE CADRE JURIDIQUE D'UNE PROPOSITION COMMERCIALE**

<p><b>PUBLIC</b></p> <p>Personnes travaillant dans des services commerciaux.</p> <p><b>OBJECTIFS ET MOYENS :</b></p> <p>Connaître les grandes notions juridiques inhérentes à un contrat de vente.</p>	<p><b>DURÉE ET CALENDRIER</b></p> <p>3 jours : Dernier semestre 2010</p> <p><b>PRIX :</b></p> <p>1 100 € non soumis à TVA.</p>
--	--

**PROGRAMME**

<p><b>Le monde juridique</b> Vocabulaire Types de contrat Structure d'un contrat Rubriques d'un contrat Les intervenants</p> <p><b>Le droit de la consommation</b> L'obligation d'information du consommateur Le démarchage à domicile Le refus de vente</p> <p><b>La protection du consommateur</b> La notion de clauses abusives dans un contrat Les garanties légales et conventionnelles La protection de l'acheteur à crédit : l'offre préalable de crédit, le surendettement</p> <p><b>Les techniques juridiques de coopération</b> La sous-traitance La franchise Le GIE</p> <p><b>La concurrence et la publicité</b> La notion de concurrence déloyale Les différentes pratiques anti-concurrentielles</p> <p><b>La propriété industrielle</b> Les brevets</p>	<p>Les marques</p> <p><b>Les obligations du vendeur</b> Obligations contractuelles Obligations de moyens et de résultat Obligation de délivrance, de garantie Obligations accessoires (suivi et conseil)</p> <p><b>La rédaction d'un contrat de vente</b> Principales clauses juridiques Conditions générales d'achat et de vente Clauses abusives et garanties contradictoires Ingénierie contractuelle : montage, étapes, rôles et responsabilités</p> <p><b>Les risques juridiques</b> Incidents et risques Inexécution d'un contrat Comment éviter les risques</p>
--	--

*Tarif 2010-2011*

**STAGES ASSOCIES :**

**Colette PARIS** ☎ 02.38.77.85.94 ✉ [colette.paris@loiret.cci.fr](mailto:colette.paris@loiret.cci.fr)