

PUBLIC

Toute personne, sans formation juridique initiale, souhaitant appréhender les fondamentaux du droit des contrats

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

LES POINTS FORTS

Cas pratiques et modèles pour une meilleure assimilation des connaissances

Méthodologie pour comprendre l'architecture d'un contrat et acquérir les bons réflexes

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

Code
1187

Durée
4
jours

Tarif Inter*
2 820 €
HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Déterminer l'architecture et les conditions de validité du contrat
- Préparer le contrat
- Définir les événements impactant la vie du contrat

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Déterminer l'architecture et les conditions de validité du contrat

Se repérer dans l'architecture d'un contrat

- Points communs à tous les contrats
- Clauses usuelles : comment les utiliser ?
- Clauses délicates et interdites
- Cas pratique : construire l'architecture type d'un contrat

Identifier les conditions de validité d'un contrat

- Vices de consentement
- Capacité de contracter
- Notion de déséquilibre en droit des contrats
- Changements depuis la réforme du droit des contrats
- Illustration : analyse de la jurisprudence sur les conditions de validité d'un contrat

Préparer le contrat

Négocier le contrat

- Etapes-clés de la négociation
- Cadre juridique à la négociation contractuelle

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Obligation d'information précontractuelle
- Consécration de la bonne foi dès la phase précontractuelle
- Notion de pourparlers
- Débat : quelles pratiques adopter au regard de l'extension du principe de bonne foi ?

Identifier les principaux avant-contrats et leurs incidences juridiques

- Promesses unilatérales et synallagmatiques
- Pactes de préférence
- Contrats cadres
- Atelier de réflexion : analyse de plusieurs types de contrats pour apprendre à les différencier

Formaliser l'accord

- Quand faut-il un écrit ?
- Ecrit papier ou écrit électronique
- Débat : de l'intérêt de l'écrit électronique

Définir les événements impactant la vie du contrat

Arrêter la relation contractuelle

- Sortie voulue : CDI ou CDD ?
- Sortie subie : clauses de résiliation
- Cas pratique : établir les conséquences de la fin de contrat

Gérer les difficultés d'exécution contractuelle

- Nécessité de la mise en demeure
- Conséquences de la fin du contrat
- Octroi de dommages et intérêts et sanctions de l'inexécution de l'obligation
- Respect des délais de paiement
- Préconstitution de la preuve
- Cas pratique : rassembler les éléments de preuve sur l'existence de la relation commerciale

Analyser le cas particulier du droit de la consommation

- Nécessaire protection du consommateur face au professionnel
- Obligation d'information renforcée
- Clauses autorisées et interdites dans un contrat conclu avec un consommateur
- Illustration : comparatif des clauses autorisées/interdites en droit commercial et droit de la consommation

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... —

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

AIX-EN-PROVENCE

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

BORDEAUX

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

GRENOBLE

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

LILLE

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

LYON

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

MARSEILLE

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

NANTES

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

NICE

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

NIORT

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

RENNES

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

ROUEN

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

STRASBOURG

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

TOULOUSE

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

TOURS

- 19 Nov. au 8 Déc. 2026

A DISTANCE, PARIS

- 14 au 29 Sep. 2026
- 12 au 30 Oct. 2026
- 19 Nov. au 8 Déc. 2026