

Contrat de vente en B to C : information, rédaction, sécurisation – Instant learning

Cerner l'essentiel de la vente en B to C

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Avocats – Toute personne impliquée dans la gestion des contrats B to C

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales en droit des contrats ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit des contrats pour non-juristes \(1187\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

- Format condensé pour maximiser l'acquisition de compétences opérationnelles?
- Flexibilité grâce à un format entièrement à distance et court?
- Alternance d'éléments techniques et exercices pratiques?
- Peut être associé à d'autres classes virtuelles pour approfondir progressivement vos compétences

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.

Code
12451

Durée
3 heures / 3 heures

Tarif Inter*
399 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Déterminer les obligations générales et particulières de l'entreprise dans le cadre d'une relation contractuelle B to C
- Examiner la typologie des pratiques commerciales en intégrant le risque contentieux

Programme de la formation

Engagement

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

Déterminer les obligations générales et particulières de l'entreprise dans le cadre d'une relation contractuelle B to C

- Brainstorming : qu'est-ce qu'un consommateur ? qu'est-ce qu'un professionnel et un non professionnel ?

Distinguer les règles applicables au stade précontractuel

- Obligation générale précontractuelle
- Contenu de l'information
- Modalité de délivrance
- Devoir du professionnel de s'informer
- Sanctions
- Communication du contrat pré-rédigé et des conditions générales
- Information sur le règlement des différends
- Exercice pratique : élaborer la structure de CGV efficaces

Décrypter le cadre applicable au contrat conclu entre un professionnel et un consommateur

- Engagements du consommateur et du professionnel
- Présentation du contrat
- Mentions obligatoires et garanties
- Interdiction des clauses d'adhésion

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
- ▶ 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.

- Clauses abusives
- Jeu pédagogique : cette clause est-elle abusive ou non ?

Intégrer les effets du contrat de consommation

- Interprétation du contrat
- Révision
- Délais de livraison et d'exécution
- Transfert des risques
- Garanties légales
- Fin du contrat
- Cas pratique : les garanties légales en cas de vente

Examiner la typologie des pratiques commerciales en intégrant le risque contentieux

Distinguer la typologie des pratiques et les sanctions associées

- Règles applicables à la publicité comparative
- Pratiques commerciales réglementées
- Pratiques commerciales interdites
- Pratiques commerciales déloyales (trompeuses et agressives)
- Refus de vente, ventes interdites
- Abus de faiblesse
- Sanctions associées
- Quiz : validation des connaissances

Gérer les litiges pouvant survenir avec le consommateur

- Appréciation des risques
- Rôle et fonctionnement de la médiation de la consommation
- Pouvoirs de contrôle et de sanction de l'Administration
- Office du juge
- Procédures d'injonction de payer et de règlement des petits litiges
- Action de groupe à la française
- Check-list : les différentes procédures possibles en cas de litiges

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

...

A DISTANCE

- 8 Sep. 2026
- 4 Nov. 2026

