

●●● **Négociation et rédaction d'un bail commercial – Atelier**

Perfectionner la négociation et la rédaction des baux commerciaux

Code
12663

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1 267 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Gestionnaires de baux – Juristes immobiliers – Syndic de copropriété – Avocats – Notaires – Experts immobiliers – Huissiers

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales en baux commerciaux ou avoir préalablement suivi la formation :

🔗 [Baux commerciaux \(niveau 1\) : maîtrise de la réglementation \(510078\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

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

Objectifs pédagogiques

- Négocier les clauses sensibles du bail commercial
- Rédiger les clauses essentielles du bail commercial

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.

Négocier les clauses sensibles du bail commercial

Négocier les conditions financières

- Loyer : fixation initiale, paiement, etc...
- Charges
- Autres : garanties, cautionnement, droit d'entrée, etc...
- Mise en situation : négocier les charges non récupérables

Négocier les conditions d'exécution du bail commercial

- Autres obligations du preneur : entretien, travaux, etc.
- Clause résolutoire et pénalités
- Mise en situation : indiquer les règles et solutions en cas d'inexécution du contrat de bail

Rédiger les clauses essentielles du bail commercial

Rédiger les clauses liées à la chose louée

- Désignation de la chose louée et description des lieux
- Destination des lieux
- Durée du bail
- Mise en situation : rédiger les clauses de destination

Rédiger les clauses liées à la vie du bail

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.

- Congé et renouvellement
- Clause d'indexation : choix des indices
- Clauses relatives à la cession du bail
- Droit de préemption du preneur
- Clause relative à la sous-location
- Clauses environnementales
- États des lieux : entrée et sortie
- Litiges
- Mise en situation: rédiger les clauses liées à la fin du bail.

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

...

PARIS

- 7 Sep. 2026
- 16 Nov. 2026

A DISTANCE

- 7 Sep. 2026
- 16 Nov. 2026

