

Contract Management : négociation, conclusion du contrat et évolutions

Optimiser la performance du contrat à toutes les étapes clés

Code
2244

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
2 087 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Juristes – Acheteurs – Project managers – Contract managers – Toute personne intervenant de manière opérationnelle dans la gestion de contrats (amont, aval, achat, vente), de manière occasionnelle ou à temps plein

PRÉ-REQUIS

Une première expérience dans la gestion et/ou négociation de contrats ou avoir suivi la formation :

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 Service

Objectifs pédagogiques

- Analyser le cadre juridique des négociations
- Examiner les engagements contractuels en phase de négociation
- Organiser le contrat
- Cerner l'influence du contract management sur le contrat mutant

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.

Analyser le cadre juridique des négociations

Identifier les parties contractantes

- Capacité et représentation
- Qualité et compétences

Repérer les obligations en phase de négociation

- Obligation d'information, de conseil et de mise en garde
- Obligation de confidentialité
- Obligation de négocier de bonne foi

Evaluer les risques associés à la négociation

- Avant la signature: cas de la rupture abusive
- Après la signature: vices du consentement
- Cas pratique : établir un cadre optimal contractuel

Examiner les engagements contractuels en phase de négociation

Optimiser la rencontre des consentements

- Appel d'offres, offre, acceptation et contreproposition

- ▶ 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.

- Délai de réflexion et délai de rétractation
- Mise en situation : faciliter la rencontre de volonté sans équivoque

Identifier la galaxie des avant-contrats

- Les planètes connues
- Planètes inconnues et trous noirs...

Repérer les accords satellites

- La comète de l'accord de confidentialité
- La nébuleuse des des indispensables accords de coopération
- Cas pratique: se repérer dans les engagements contractuels

Organiser le contrat

Qualifier l'opération

- L'objet du contrat : une illusion d'optique ?
- L'ingénierie contractuelle : impressionnisme ou cubisme ?

Encadrer la liberté contractuelle

- La créativité de tous les possibles...
- Sauf lorsque la loi ou le juge s'en mêle
- La psychose de l'équilibre

Rédiger le contrat

- Clauses contractuelles incontournables
- Clauses contractuelles souhaitées par une partie
- Clauses contractuelles évitant ou anticipant la survenance de différends
- Cas pratique : détecter les clauses à risques et savoir reformuler les clauses incontournables

Repérer les précautions spécifiques aux contrats complexes et/ou à fort aléa

- Préambule ou préhistoire du contrat
- Difficile cohérence du contrat et des annexes techniques
- Partage de responsabilités entre le client et le fournisseur dans l'exécution
- Interactions avec les accords interdépendants

Cerner l'influence du contract management sur le contrat mutant

Gérer le suivi documentaire : éviter l'amnésie

- Les passages de jalons
- Délais, forclusions, prescriptions
- Le futur dossier de preuve

Gérer l'écrit en cours d'exécution

- Les écrits bilatéraux : une reconstruction contractuelle permanente ?



- Les écrits unilatéraux : à chacun sa vérité ?

Formaliser la novation

- Évolution de la référence contractuelle
- Avenants et transactions
- Mise en situation : réflexes à intégrer au suivi contractuel

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

- 28-29 Sep. 2026
- 12-13 Nov. 2026

