

Négociation contractuelle dans un contexte international :
bonnes pratiques

Code
23420

Durée
**1 jour / 7
heures**

Tarif Inter*
**1275 €
HT**

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Compliance officers – Contract managers – Avocats – Toute personne impliquée dans la négociation des contrats à dimension internationale

PRÉ-REQUIS

Avoir des notions de base en anglais juridique des contrats ou avoir suivi la formation :

🔗 [International contracts : best practices and drafting methods \(12606\)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

LES POINTS FORTS

Formation très opérationnelle dispensée en anglais

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

Objectifs pédagogiques

- Utiliser le vocabulaire anglais nécessaire à la négociation contractuelle
- Adapter les techniques de négociation aux contrats internationaux
- Négocier les clauses clés des futurs contrats à la lumière des dispositions applicables en matière de contrats internationaux

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.

Legal and cultural context

- Various Systems of Law
- Brief Overview of the Common Law and Civil Law Systems
- Business Culture Differences

The value of Pre-Contractual Exchanges

- Drafting Negotiation documents : Negotiation Preparation Checklist
- Negotiations and The Notion of Good Faith (French Law)
- Negotiations and The Notion of Good Faith (Common Law)
- Pre-Contractual Agreements

Main Parts of a Contract

- Specific Vocabulary and Standard Form of Negotiation
- Contract Negotiation Pitfalls
- Analysis of Business and Project Risks
- Analysis of Terms and Conditions
- Preparation of the Negotiation Plan

Negotiation Techniques

- Negotiation exercises

Identify High-Risk Clauses during the Negotiations

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.

- Exercices

Foresee the Termination of the Contract During the Negotiations

- Dispute Resolution
- Recognition and Execution of Foreign Decision or Awards in France

- Exercices
- Traduction du programme en français

Contexte juridique et culturel

- Différents systèmes juridiques
- Différences majeures en termes de cultures d'entreprise

Valeur des échanges pré-contractuels

- Rédaction des documents de négociation : checklist pour la préparation des négociations
- Négociations et la notion de bonne foi (droit français)
- Négociations et la notion de bonne foi (common law)
- Accords précontractuels

Principales parties d'un contrat

- Vocabulaire spécifique et déroulement standard d'une négociation
- Pièges de la négociation contractuelle
- Analyse des risques liés au domaine d'activité et au projet
- Analyse des conditions générales
- Préparation du plan de négociation
- Techniques de négociation
- Exercices de négociation

Identifier les clauses à haut risque pendant les négociations

- Cas pratique

Prévoir la fin du contrat pendant les négociations

- Résolution des litiges
- Reconnaissance et exécution des décisions ou sentences étrangères en France
- Cas pratique

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

- 15 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

A DISTANCE

- 15 Oct. 2026
- 15 Déc. 2026

