

PUBLIC

Avocat spécialisé – Avocat –
Directeur juridique – Juriste – Toute
personne pratiquant ou intéressée
par la matière

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales
en droit commercial et en droit des
contrats

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dossier pédagogique remis à
chaque participant lors de la
formation (présentation, annexes
documentaires)
- Un module 100% à distance à
visionner à son rythme

SATISFACTION ET EVALUATION

- Questionnaire sur les
compétences acquises et la
satisfaction à remplir sur les
espaces des participants
- Attestation de présence délivrée
après la formation

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](mailto: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.

Replay – Atelier pratique : Relations commerciales : négocier ses contrats, sécuriser ses conditions commerciales et anticiper la rupture – 4 heures

Code
700976

Durée
4 heures

Tarif Inter*
**300 €
HT**

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Identifier les fondements juridiques de la contestation de paiements et les responsabilités contractuelles et délictuelles des parties
- Examiner la jurisprudence récente pour déterminer l'impact des décisions sur la stratégie contentieuse
- Rédiger et structurer les actes de procédure appropriés pour sécuriser les intérêts du client

Programme du module digital

- Ce produit est un replay de l'événement intitulé « Les Incontournables Lefebvre Dalloz de La Rochelle », diffusé le 3 juillet 2026. Pour des raisons de pertinence du contenu, il est disponible à la vente jusqu'au 30 novembre 2026 inclus. En vous inscrivant sur notre plateforme, vous aurez accès au replay jusqu'au 17 janvier 2027 inclus

I – Négociations contractuelles

- Les vérifications préalables – La connaissance du cocontractant – vérifier le pouvoir de son futur cocontractant
- La conduite des négociations – Les obligations incombant aux négociateurs
- L'issue des négociations – la rupture des négociations

II – Sécurisation des conditions commerciales

III – Rupture de relations commerciales établies

Parmi nos formateurs



Nissrine Kassase

Titulaire d'un DEA en droit de l'économie internationale, d'un DESS en droit du commerce international et du CAPA, Nissrine KASSASE est une avocate spécialisée en droit des affaires. Elle intervient plus particulièrement en droit des contrats et en droit de la distribution. Nissrine KASSASE est forte d'une longue expérience en tant que responsable d'équipes juridiques (Kering-FNAC etc.) et Avocate au Barreau de Paris. A ce titre, elle assiste ses clients dans la rédaction et la négociation de différentes typologies de contrats d'affaires.