

E-learning - Rupture brutale des relations commerciales

Rapid learning - 20 minutes

Code
701712

Durée
40
minutes

Tarif
Inter*
75 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Juristes - Contract managers -
Responsables commerciaux

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Un large panel d'activités
interactives

Se former où et quand on veut

S'arrêter et reprendre sa formation à
sa guise

Une attestation de suivi ou de
réussite téléchargeable sur toutes
nos solutions

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Un module 100% à distance à faire à son rythme
- Des activités ludiques et interactives
- Un quiz de fin de module pour valider les acquis
- Une formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des apprentissages

SATISFACTION ET EVALUATION

- Une attestation sera disponible en téléchargement lorsque vous aurez suivi entièrement et validé votre parcours de formation e-learning.

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

Objectifs pédagogiques

- Cerner la notion de rupture brutale des relations commerciales établies
- Déterminer les conditions à respecter pour éviter une rupture brutale
- Négocier la fin d'une relation commerciale à l'aune du risque de rupture brutale

Programme du module digital

- Validité d'accès aux ressources e-learning : en vous inscrivant sur notre plateforme, vous aurez accès aux ressources e-learning pendant une durée de 3 mois à compter de l'obtention des identifiants

Cerner la notion de rupture brutale des relations commerciales établies

- Qu'est-ce qu'une relation commerciale établie ?
- Qu'est-ce qu'une rupture brutale
 - ▶ Rupture partielle
 - ▶ Rupture totale

Déterminer les conditions à respecter pour éviter une rupture brutale

- Condition de forme
- Condition de fond
- Facteurs aggravants

Négocier la fin d'une relation commerciale à l'aune du risque de rupture brutale

- La bonne compréhension du module sera évaluée par un quiz de fin

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

maximum de 48h.

