

● Rupture brutale des relations commerciales - Workshop

Blended : Rapid Learning (20 minutes) et Webformation
d'actualité (1h30)

PUBLIC

Juristes - Contract managers -
Avocats - Toute personne
intervenant de manière
opérationnelle dans la gestion de
contrats

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire

LES POINTS FORTS

Formats courts portant d'une part sur
les fondamentaux de la rupture
brutale des relations commerciales
en Module digital et d'autre part sur
l'Actualité de la thématique en
Webconférence

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
Véifiés, solution Certifiée NF

Code
701751

Durée
1 heure 50

Tarif Inter*
250 €
HT

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Cerner la notion de rupture brutale des relations commerciales établies
- Déterminer les conditions à respecter pour éviter une rupture brutale
- Evaluer les sanctions
- Décrypter les particularités procédurales

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Module digital - Rupture brutale des relations commerciales (20 minutes)

- 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 Webconférence - Rupture des relations commerciales : dernières actualités (1h30)

Analyser les formes de la rupture des relations commerciales

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.

établies

- Définition
- Variété des relations commerciales
- Conditions de la rupture

Déterminer la durée du préavis

- Critères
- Tendances en jurisprudence

Evaluer les sanctions

- Indemnisation du caractère brutal de la rupture
- Paiement de dommages et intérêts

Décrypter les particularités procédurales

- Débat : points de vigilances en matière de rupture brutale de relations commerciales

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources 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

...

A DISTANCE

- 2 Déc. 2026

