





Programme de la formation

Les bases juridiques de l'acheteur

-  En groupe sur site
-  9 heures sur 1,5 jour(s)
-  Salarié en poste · De 5 à 15 participants
-  À partir de 360 € Net de taxe par participant

Description courte

A distance ou sur site en fonction de la localisation (région centre)

Un module indispensable avant d'aller plus loin.

Vous trouverez tout ce qu'il faut pour comprendre et établir des structures contractuelles ainsi que les principales clauses se trouvant dans un contrat.

- Une approche des principaux risques pénaux pris par l'acheteur et le vendeur dans l'exercice de sa fonction est également présentée pour une pratique des achats et de la vente dans le respect des bonnes pratiques commerciales.

Profil des participants

Tout public d'acheteurs ou vendeurs désireux de mieux comprendre les bases du droit

Prérequis

Aucun

Objectifs

- Identifier l'intérêt de contractualiser
- Comprendre le rôle de l'acheteur et du vendeur dans la négociation
- Connaître les risques pénaux de l'acheteur et du vendeur
- Hiérarchiser et construire une structure documentaire contractuelle
- Identifier le rôle des principales clauses contractuelles

Pédagogie et organisation

La pédagogie alterne des méthodes basées sur la découverte et sur la théorie en laissant une grande ouverture aux questions posées.

La mise en application se fait aux moyens d'exercices et de jeux de rôles en s'appuyant sur les expériences et les cas réels des participants.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Ingénieur

Spécialisation en négociation industrielle

Supply Chain (HEC)

Droit Commercial

Green Belt

Formateur pour adulte