





Programme de la formation

La négociation contractuelle

-  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

La négociation d'un contrat va bien au-delà de la négociation d'un simple prix pour un produit.

Cette formation, parfait complément de la formation «La préparation d'une négociation contractuelle» passera en revue les principales clauses des contrats pour vous permettre de les comprendre mais aussi d'être capable d'argumenter pour défendre votre position.

Profil des participants

Acheteur ou commercial

Prérequis

Connaissances de base du droit contractuel

Il est préférable d'avoir suivi la formation :

« La préparation d'une négociation contractuelle »

Objectifs

- Eviter l'application des CGV en accord avec la loi.
- Être capable de comprendre et d'argumenter sur les principales clauses d'un contrat
 - Conditions logistiques, garanties et pénalités
 - Propriété intellectuelle
 - Responsabilité et assurance
 - Droit applicable
 - ...

Modalités et délai d'accès

Sur site ou à distance

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

