

JOI



PROTEGER SES RELATIONS CONTRACTUELLES ET RESPECTER SES OBLIGATIONS LÉGALES PAR LA RÉDACTION DE CGV* (NIVEAU DÉBUTANT)

Formation animée par **Bertrand DORES**,
Juriste en droit des sociétés et droit des affaires



PARTICIPANTS

· Dirigeants et chefs d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité, artisans et commerçants, directeurs/responsables de magasin, directeurs/responsables des ventes, créateurs de sociétés commerciales



DURÉE ET TARIF

- **1 jour** (7 heures)
- **INTER** : 395 € HT (repas inclus)
- **INTRA** : nous consulter



PRÉREQUIS

· Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



HORAIRES :

9h00 - 12h30 /
14h00 - 17h30

+ D'INFOS & INSCRIPTION



INTER

CETTE FORMATION VOUS INTÉRESSE ?

Contactez-nous par mail ou téléphone et nous fixerons une date en fonction de vos disponibilités.

formation@competences-plus.pro - 02 40 12 79 46



INTRA

OBJECTIFS

- Connaître l'ensemble des obligations légales qui s'imposent à un vendeur et les obligations particulières lorsque la vente est en B2C
- Comprendre l'intérêt et le contenu des CGV
- Appréhender les clauses principales des CGV
- Se protéger grâce aux CGV
- Etablir des moyens de preuves du respect des obligations législatives et réglementaires

PROGRAMME

- L'affichage des prix, l'étiquetage des produits
- Respecter l'obligation d'information précontractuelle des clients
- Bien rédiger ses CGV avec un client
- Conformité des produits et garanties commerciales
- Respecter les règles relatives au droit de rétractation
- Bannir les clauses abusives
- Dépannage à domicile : nouvelles règles
- Le cash-back (retrait d'espèces chez un commerçant)
- Les éléments obligatoires aux CGV et bien faire accepter ses CGV
- Illustrations pratiques, cas concrets, connaissances techniques et retours d'expérience

* Conditions Générales de Ventes