DROIT COMMERCIAL, DE LA CONCURRENCE, DE LA CONSOMMATION

Droit du marketing : valider ses messages, cadrer les promotions et prévenir les litiges

Les opérations commerciales se décident vite et le contrôle juridique arrive souvent trop tard. Une allégation est reprise d'un argumentaire produit sans élément qui l'appuie. Une annonce de réduction ne précise pas le prix de référence retenu. Chacun de ces écarts se paie au moment d'un contrôle ou d'une plainte de concurrent. Cette journée de 7 heures donne des repères utilisables par les équipes. Le participant apprend à valider une allégation et les mentions attendues sur un support. Il cadre les opérations promotionnelles et les jeux. Il organise enfin la prospection et les partenariats de façon à limiter les contestations.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 267 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables marketing chefs de produit chargés de communication juristes généralistes et responsables e-commerce pilotant des opérations commerciales.

PRÉREQUIS
Participer à la conception ou à la validation de campagnes commerciales

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Vérifier la recevabilité d'une allégation avant la diffusion d'un support
- Identifier les mentions attendues selon le support et l'offre présentée
- Construire une annonce de réduction de prix à partir d'un prix de référence justifié
- Rédiger le règlement d'un jeu et en sécuriser le déroulement
- Encadrer les partenariats d'influence et la prospection commerciale
- Réagir à une réclamation de concurrent ou à un contrôle

03 Programme détaillé

M1 Messages publicitaires et allégations

- Dire sans exposer l'entreprise
- Éléments à réunir pour soutenir une allégation produit
- Pratiques commerciales trompeuses par action et par omission
- Conditions de la publicité comparative
- Mentions attendues selon le support et le secteur concerné
- Usage des signes et des contenus appartenant à des tiers
- Atelier : Chaque participant soumet un support en cours et le groupe relève les affirmations à documenter.

M2 Opérations promotionnelles et jeux

- Cadrer l'offre avant le lancement
- Annonces de réduction de prix et justification du prix de référence
- Ventes avec prime offres groupées et cadeaux
- Programmes de fidélité et avantages différés
- Jeux-concours règlement désignation des gagnants et information des participants
- Conservation des preuves de l'opération
- Cas pratique : Les groupes rédigent les points essentiels du règlement d'un jeu annoncé pour la semaine suivante.

M3 Diffusion relation client et contrôle

- Sécuriser les canaux et réagir
- Prospection électronique et recueil du consentement
- Partenariats d'influence contractualisation et signalement du caractère commercial
- Avis clients et présentation des témoignages
- Organisation du circuit de validation interne des campagnes
- Conduite à tenir en cas de plainte de concurrent ou de contrôle
- Mise en situation : Une mise en demeure d'un concurrent est remise et chaque groupe prépare la réponse et les corrections à apporter.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 267 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr