CONFÉRENCES DROIT DES AFFAIRES ET RENDEZ-VOUS D'ACTUALITÉ

Relations commerciales : négocier ses contrats, sécuriser et anticiper la rupture

La relation commerciale dure depuis des années sans contrat à jour. Les conditions générales du partenaire se sont imposées par défaut, les tarifs évoluent sans clause de révision et personne ne sait quel préavis appliquer le jour où il faut arrêter. La rupture se prépare alors dans l'urgence et se termine devant le juge. Ces quatre heures d'atelier suivent le cycle complet de la relation. Le participant prépare sa négociation et identifie ses points durs, rédige ou corrige les clauses sensibles de ses conditions commerciales, traite les déséquilibres significatifs puis organise une rupture maîtrisée avec un préavis défendable.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,57 jour — 4 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 720 € 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
Juristes d'entreprise responsables commerciaux acheteurs et dirigeants de PME en charge des contrats et des conditions commerciales.

PRÉREQUIS
Une pratique des relations contractuelles entre entreprises est recommandée.

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 :

- Préparer une négociation commerciale en identifiant ses points durs et ses marges de concession
- Rédiger les clauses sensibles de prix de durée et de responsabilité
- Sécuriser ses conditions générales de vente et leur opposabilité
- Identifier les pratiques susceptibles de créer un déséquilibre significatif
- Organiser la rupture d'une relation commerciale établie et son préavis
- Constituer les preuves utiles en cas de contentieux postérieur

03 Programme détaillé

M1 Préparation et conduite de la négociation

- Négocier avec un cadre plutôt qu'au fil de l'eau
- Analyse du rapport de force et des dépendances réciproques
- Identification des points durs et des marges de concession
- Obligation d'information et loyauté dans les pourparlers
- Formalisation des échanges et valeur des documents précontractuels
- Atelier : Chaque participant prépare la grille de négociation d'un contrat en cours avec ses points non négociables.

M2 Sécurisation des conditions commerciales

- Écrire les clauses qui serviront en cas de litige
- Opposabilité des conditions générales et articulation avec celles du partenaire
- Clauses de prix de révision et de durée
- Clauses de responsabilité de garantie et de résiliation
- Pratiques susceptibles de caractériser un déséquilibre significatif
- Cas pratique : Les participants réécrivent une clause de révision de prix et une clause de résiliation jugées trop imprécises.

M3 Anticipation et gestion de la rupture

- Sortir d'une relation établie sans s'exposer
- Caractérisation d'une relation commerciale établie
- Détermination et notification d'un préavis proportionné
- Traitement des commandes en cours et des stocks dédiés
- Constitution des preuves et conduite à tenir en cas de contestation
- Mise en situation : Le participant notifie la fin d'une relation ancienne et justifie la durée de préavis retenue face au partenaire.

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 720 € 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