

Notions juridiques fondamentales : Le contrat

By Christine Vales - Commissaire de justice
Enseignant en droit

Programme

1 La relation juridique et la naissance des obligations

.Les sources de l'obligation, les actes juridiques , les contrats et ses effets et la responsabilité .

La notion de mandat.

2 Des exemples de contrats Etude sur des contrats types .

Crédit consommation et crédit immobilier : Présentation de la loi Scrivener 1 et 2 , son statut et ses suites

3. La nature des contrats :La preuve .

Rôle de la preuve et comment se la procurer?

Ebauche du constat et de la sommation interpellative .

4.Un contrat type: La vente

Les conditions générale de vente. Les clauses contractuelles / Les règles de droit de la concurrence / Les conditions spécifiques des contrats étudiés

5 .La fin du contrat : Nullité Prescription extinctive et acquisitive

Pré-requis

Connaitre les bases de droit civil ou avoir la volonté et le besoin de découvrir les bases de l'engagement contractuel.

Processus pédagogique et d'encadrement

1. Évaluation de compétence avant démarrage du contenu
2. Cours en E-learning (plateforme certifiée N-ASS®*)
3. Formation pratique en atelier ou zoom (validation du travail)
4. Évaluation en fin d'atelier par un quizz
5. Coaching de suivi pendant 3 mois, rappels de principes, bonus et encouragements par e-mail
6. Évaluation à l'issue des 3 mois pour évaluer la progression
7. Évaluation à l'issue des 365 jours

Enseignement basé sur la méthode pédagogique N-ASS® (Neuro Assimilation Pluri-Intelligences) qui reprend les principes de la pédagogie inversée et des dernières études en Neurosciences sur les multi-intelligences.

*Plateforme certifiée N-ASS® : Plateforme de formation E-learning permettant de suivre les cours à son rythme avant les ateliers physiques. Complète et illustrée par un enseignement pratique et étudiée pour être compréhensible par les 8 formes d'intelligence recensées, cette plateforme permet de préparer le cerveau de chaque candidat à assimiler durablement les différents contenus.

Introduction

La base de l'engagement est le contrat , qui est la loi des parties et qui peut être opposable aux tiers .Il est indispensable d'apprécier la force du contrat

Public concerné

Les collaborateurs des services juridiques et contentieux , les commerciaux et responsables commerciaux. Les collaborateurs des services contentieux. Le chef d'entreprise, artisan, commerçant, personne physique ou morale

Objectif

Comprendre l'importance du contrat ,point de départ de l'engagement juridique . Connaitre et négocier les clauses contractuelles , base de l'engagement base du recouvrement , sécurisation des relations commerciales . Savoir gérer et anticiper les effets du contrat et analyser les conséquences de l'engagement .

Moyens pédagogiques

Plateforme E-learning Ipnass. ZOOM pour les Directs + rooms Vidéos / Modules, PDF

Cours présentiels .Cours de diction visio ou présentiel Préparation de canevas de procédures .Optimiser leur cout pour la rentabilité du service

Modalités et délai d'accès

Notre organisme s'engage à vous répondre dans un délai de 3 jours ouvrés. Nous faisons en sorte de vous proposer la date de début de formation la plus conforme à vos besoins et contraintes. Le délai pour la mise en place d'une formation est en moyenne de 11 jours.

Dans le cadre d'une formation CPF, ce délai est au minimum de 11 jours.

Détail de la formation

Module Distanciel

Durée : de 6 h de formation (2X3H)
de 2 h de travaux pratiques en groupe
de 1 h Correction distanciel

Coût de la formation : 720 € NET

Méthode d'apprentissage Neuro Assimil