

Repenser des CGV adaptées à vos business en CHD

Formation en présentiel

Et si vous **repensiez vos Conditions Générales de Vente (CGV)** pour en faire un **outil socle de vos négociations** commerciales en CHD ? Bien construites, puis exploitées, les CGV deviennent un **outil stratégique** pour les négociations en CHD. Encore faut-il qu'elles soient légitimes, équilibrées, **adaptées aux spécificités de votre activité CHD**, qu'elles n'omettent aucun des sujets cruciaux de la négociation, qu'elles aient pris en compte le contexte de crise. Vous allez découvrir que les CGV peuvent être beaucoup plus qu'un document à seule vocation juridique. Une réflexion à mener en intégrant ce qu'il faut savoir des Lois EGAlim dans ses impacts en CHD.

Public

Toutes personnes contributives au **projet transversal d'entreprise « Construire des CGV adaptées »**, à savoir : Direction générale, Directeurs juridiques et juristes, Directeurs et responsables logistiques, Directeurs et responsables commerciaux, Comptes clés.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire.

Critères d'admission

Cette formation s'inscrit dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue, comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Programme

Introduction

- Les principaux enjeux des CGV.
- Contexte général et juridique de l'encadrement de la négociation (Lois EGAlim).
- Pourquoi les CGV devraient être forcément différentes d'une entreprise à l'autre.

1. A quoi servent les CGV

- Le rôle assigné par la loi.
- Un outil de négociation.
- Confrontation CGV / Conditions d'achat.
- Le rôle des conditions catégorielles.
- Le rôle des conditions particulières de vente.
- L'influence du déséquilibre significatif.
- Le contexte de crise.

2. Comment savoir si mes conditions générales sont pertinentes

- Le test S-A-C-R-E-E.

Exercice pratique : Mise en œuvre du test.

3. Comment construire / revoir / refondre mes CGV

- Un véritable outil de négociation.
- La cohérence avec la stratégie commerciale et la PolCo.
- Les mots choisis / Le ton adopté.
- La cohérence entre les différentes CGV.

- Les fausses bonnes idées / Les pièges à éviter.
- Les outils et méthodes.

4. Les différentes clauses des CGV

- Les clauses incontournables / optionnelles.
- Les clauses d'encadrement / les clauses d'ouverture.

Mise en œuvre pratique.

5. Comment utiliser les CGV

- La communication prévue par la loi.
- La présentation aux clients / L'évocation fréquente.

Objectifs pour les participants

- Prendre conscience de l'intérêt des CGV et de la valeur de ses propres CGV.
- Savoir comment organiser l'adaptation / la refonte de ses CGV.
- Apprendre à rédiger ou à participer à la rédaction de CGV.
- Savoir utiliser les CGV.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation réalisée à l'issue de la formation.

Moyens pédagogiques et encadrement

► Formateur :

Nicolas GENTY, Avocat Associé | Loi & Stratégies

► Supports :

Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques

► Durée de la formation : 7 heures

► Lieu de la formation :

124 bd de Magenta • 75010 PARIS
01 53 01 93 10

geco@gecofoodservice.com
www.gecofoodservice.com



Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation (contacter le GECO Food Service).