

Optimiser vos négociations grâce à des CGV adaptées à vos business en CHD

Construire, refondre et améliorer ses CGV dans l'univers CHD en tenant compte du contexte de crise.



Et si vous pensiez différemment 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 de la Loi EGalim dans ses impacts en CHD.

Pour qui ?

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.

Aucun prérequis n'est exigé.

Programme

Introduction

- Les principaux enjeux des CGV.
- Contexte général et juridique de l'encadrement de la négociation.
- 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.
- Ne faut-il que des clauses ?
- 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.
- Apprendre à sélectionner les bons sujets.
- Apprendre à rédiger ou à participer à la rédaction.
- Savoir utiliser les CGV.

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

Moyens pédagogiques et encadrement

► Intervenant :

Nicolas GENTY, Avocat Associé | Loi & Stratégies

► Supports :

Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques.

► Durée de la formation : 7 heures

Cette formation vient compléter la formation sur « Les relations tripartites », consacrée aux relations commerciales et à leur activation.



187 rue du Temple ■ 75003 PARIS

Tél. : 01 53 01 93 10

E-mail : geco@gecofoodservice.com

Site Internet : www.gecofoodservice.com