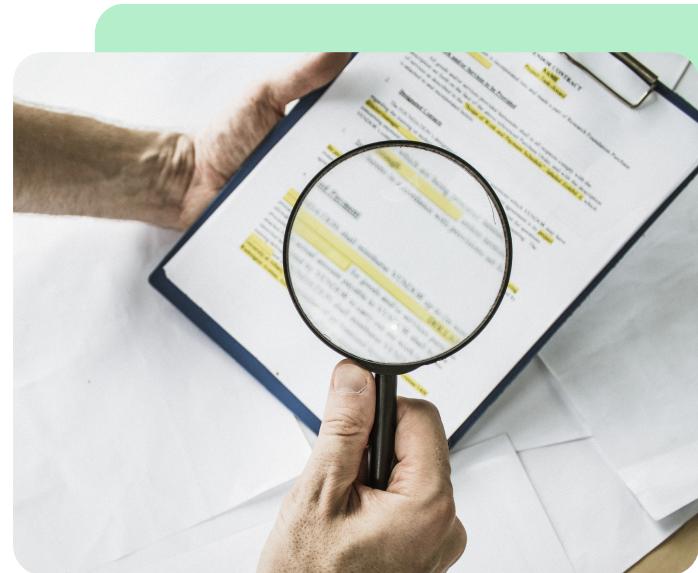


REPENSER DES CGV ADAPTÉES À VOS BUSINESS EN CHD

Approche juridique

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous souhaitez faire de vos conditions générales de ventes un outil pour vos négociations commerciales dans un cadre juridique sécurisé.
- Vous souhaitez faire de vos CGV un véritable levier de différenciation pour votre business en CHD.
- Vous souhaitez explorer les dimensions stratégiques, tactiques et relationnelles de vos conditions générales de vente adaptées à la CHD.



LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- Une vision opérationnelle de la pratique juridique.
- Une formation animée par un expert des relations commerciales sur les marchés de la CHD.
- Une formation illustrée de nombreux exemples et retours d'expériences.
- Des échanges entre pairs.



« Une formation qui permet de construire des CGV dynamiques et une meilleure compréhension des textes juridiques »

Sébastien, Directeur commercial



INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,3/10

« Une vision positive des CGV, le partage sur la méthodologie pour faire évoluer ses CGV a été très intéressant »

Dominique, directeur marché Food Service



REPENSER DES CGV ADAPTÉES À VOS BUSINESS EN CHD

Approche juridique

⌚ Durée

1 jour (7 heures), de 9h à 17h30

📍 Lieu

124 bd de Magenta 75010 Paris

Tarif membre

790 € HT – 948 € TTC

Tarif non-membre

1 160 € HT – 1 392 € TTC

Modalités

présentiel



30 juin 2026

PROGRAMME

Introduction

- Principaux enjeux des CGV.
- Contexte général et juridique.
- Pourquoi des CGV propres à l'entreprise.

À 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.

Comment savoir si mes conditions générales sont pertinentes ?

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

Atelier Pratique : mise en œuvre du test.

Comment construire / revoir / refondre mes CGV

- Un véritable outil de négociation.
- Cohérence avec stratégie commerciale et PolCo.
- Les mots choisis / le ton adopté.
- La cohérence entre les différentes CGV.
- Les fausses bonnes idées / les pièges à éviter.
- Les outils et les méthodes.

Les différentes clauses des CGV.

Mise en œuvre pratique.

Comment utiliser les CGV ?

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

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

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



processus certifié

■ REPUBLIQUE FRANCAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation

