

Fondamentaux Droit Commercial

Lien : https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-droit-commercial

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**DTA96**	**Droit Commercial**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Appréhender les concepts de base et les notions essentielles du droit commercial
- Améliorer son efficacité commerciale, éviter les litiges, limiter les contentieux
- Améliorer l’image de marque de l’entreprise
- Comprendre et maîtriser les bases essentielles du droit des contrats commerciaux

POUR QUI ?

- Commercial
- Responsable commercial
- Responsable de l'ADV
- Assistante juridique

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre et maîtriser les concepts de base et les notions essentielles du droit commercial

- Qu’est-ce qu’un contrat ? L’achat, la vente, les conditions de validité
- Les principales notions du droit des contrats et des obligations : obligation de résultat, moyen, de faire, etc
- Notions sur la théorie du mandat et de l’apparence : qui a le pouvoir de signer quoi ?
- Les vices cachés, les clauses limitatives de responsabilité, les clauses résolutoires, etc
- Les conditions générales de vente et d’achat, la loi LME, les documents contractuels
- Utiliser au mieux les dispositions contractuelles pour se prémunir en cas de litige
- Comprendre l’organisation judiciaire commerciale
- Assimiler les principes du droit de la consommation et du consommateur

2 / Assimiler les principes du droit de la consommation et du consommateur

- Les obligations du commercial et du vendeur : obligation d'information et de conseil
- BtoB – BtoC : visualiser les différences et les règles
- La législation protégeant le consommateur
- Crédit à la consommation
- Offre préalable
- Droit et délai de rétractation
- Démarchage à domicile / téléphone / marketing direct
- Abus de faiblesse
- Les clauses abusives dans les contrats de vente
- Le refus de vente
- Les problèmes spécifiques de la livraison

Maroc Performance

- Responsabilités du fabricant et du distributeur
- Les différents recours du consommateur

3 / Maitriser les règles de droit de la concurrence

- Les principes tirés du droit européen, les tendances de la jurisprudence et panorama de la législation
- Comprendre l'influence du droit de la concurrence sur la liberté contractuelle : transparence des offres et non-discrimination

4 / Maitriser les règles de droit des contrats

- Les différents contrats de distribution commerciale, les contrats cadres, le droit des ententes, les clauses de non-concurrence
- Le commerce international : les précautions à prendre, les pièges à éviter
- L'e-business : les règles à respecter
- S'informer sur les grands principes des transactions par Internet

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

09 au 11 Déc. 2026	Distanciel
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance