

Sécuriser ses Accords Commerciaux en B to B

Lien : https://maroc-performance.com/formation/securiser-ses-accords-commerciaux-en-b-to-b

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
DTA142

CATÉGORIE
Droit des Contrats

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Evaluer les principaux risques de la phase de négociation
- Respecter les obligations de l'entreprise au regard du droit de la concurrence
- Suivre les règles applicables en matière de prix
- Sécuriser la fin des relations commerciales

POUR QUI ?

- Responsables commerciaux
- Commerciaux
- Responsables marketing et administration des ventes
- Chargés d'affaires
- Cadres opérationnels
- Assistant(e)s juridiques

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Le contexte de la négociation BtoB

- Rappel général de la négociation BtoB : technique, stratégie, tactique de négociation

2 / Les principaux risques de la phase de négociation

- Les CGVs, pilier des négociations commerciales
- Le comportement attendus des parties : information, bonne foi, confidentialité…
- L'accord pré-contractuel

3 / Droit de la concurrence : les obligations de l'entreprise

- Les comportements anticoncurrentiels
- Les pratiques abusives telles que définies au Code de commerce
- L’interdiction des ententes anticoncurrentielles
- Impact de l'ordonnance sur les pratiques restrictives de concurrence

4 / Fixation du prix : les obligations

- Conditions de facturation et conditions de paiement
- Interdiction de la revente à perte : respect du seuil
- Les prix abusivement bas
- L’indexation ou la révision du prix
- Élaboration de la «convention unique» annuelle

Maroc Performance

5 / Sécuriser la fin des relations commerciales

- Relation commerciale établie
- Rupture «brutale»
- La durée du préavis

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

Prochaines dates programmées

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés