

Conditions Générales de Vente et d’Achat : Sécuriser, Négocier et Optimiser les Relations Commerciales

Lien : https://maroc-performance.com/formation/conditions-generales-de-vente-et-dachat-securiser-negocier-et-optimiser-les-relations-commerciales

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**DTA208**	**Droit des Contrats**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes fondamentaux des CGV et CGA
- Maîtriser le cadre juridique des relations commerciales
- Rédiger des clauses contractuelles sécurisées
- Prévenir les risques juridiques et commerciaux
- Optimiser les relations clients et fournisseurs
- Gérer les litiges et contentieux contractuels
- Adapter les CGV et CGA aux pratiques numériques
- Renforcer la sécurité juridique des transactions
- Développer une stratégie contractuelle efficace
- Sécuriser les flux commerciaux et financiers

👥 POUR QUI ?

- ✔ Juristes et responsables juridiques
- ✔ Responsables commerciaux et achats
- ✔ Dirigeants d’entreprise
- ✔ Entrepreneurs et auto-entrepreneurs
- ✔ Responsables administratifs et financiers
- ✔ Gestionnaires de contrats
- ✔ Responsables e-commerce
- ✔ Toute personne impliquée dans la gestion contractuelle commerciale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DES CGV ET CGA

- Compréhension du rôle des Conditions Générales de Vente et d'Achat
- Distinction entre CGV, CGA et contrats commerciaux
- Analyse des enjeux juridiques et stratégiques des documents contractuels

2 / CADRE JURIDIQUE ET OBLIGATIONS LÉGALES

- Étude des règles applicables en droit commercial
- Obligations d'information et de transparence contractuelle
- Conformité des CGV et CGA aux réglementations en vigueur

3 / RÉDACTION DES CLAUSES CONTRACTUELLES

- Élaboration des clauses essentielles des CGV et CGA
- Gestion des clauses de responsabilité, paiement et livraison
- Prévention des risques juridiques et litiges commerciaux

4 / NÉGOCIATION ET RELATIONS COMMERCIALES

- Techniques de négociation des conditions contractuelles
- Gestion des relations fournisseurs et clients
- Adaptation des CGV et CGA selon les partenaires commerciaux

5 / ENJEUX FINANCIERS ET STRATÉGIQUES

Maroc Performance

- Impact des CGV et CGA sur la rentabilité de l’entreprise
- Sécurisation des flux commerciaux et financiers
- Optimisation des conditions de paiement et garanties

6 / GESTION DES LITIGES ET CONTENTIEUX COMMERCIAUX

- Identification des sources de conflits contractuels
- Mise en œuvre des procédures de règlement des litiges
- Gestion des contentieux liés aux relations commerciales

7 / DIGITALISATION ET ÉVOLUTION DES PRATIQUES CONTRACTUELLES

- Utilisation des CGV et CGA dans les échanges numériques
- Adaptation aux plateformes e-commerce et marketplaces
- Sécurisation des contrats dématérialisés

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

16 au 18 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
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