Droit des contrats

Droit des contrats pour non-juristes - Niveau 2

2 jours (14h00) | 4,6/5 | JUR-8920220 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 895 € ht

Formations Compétences Métier › Juridique › Droit des contrats

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Structurer la conduite des négociations contractuelles
Examiner les devoirs et les obligations de chaque cocontractant
Repérer et négocier les clauses essentielles d'un contrat

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Avoir des connaissances en droit des contrats

Public concerné

Toute personne, sans formation juridique initiale, souhaitant acquérir les bases du droit des contrats et les réflexes juridiques indispensables à la conclusion de contrats

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Maîtriser la conduite des négociations

- Mener des négociations " informelles " ou les structurer contractuellement
- Distinguer entre pourparlers, offres, conventions de négociations (lettre d'intention, accord de principe ou accord partiel) et avant-contrats (promesses unilatérales ou synallagmatiques, de porte-fort ou contrat-cadre)
- Qualifier le devis et le cahier des charges
- Prendre les précautions relatives aux documents échangés en cours de négociation et portée des documents commerciaux

Exercice d'application : rédaction de clauses autour d'un appel d'offres, d'une offre, d'une acceptation, d'une contreproposition...

Déterminer les devoirs et obligations qui s'imposent en cours de négociation

Cerner le devoir d'information, de conseil et de mise en garde du partenaire

- Vérifier l'identité, la capacité et le pouvoir du cocontractant qui s'engage
- Obligation de renseigner autrui et de se renseigner soi-même

Faire le point sur le devoir de loyauté

- Sincérité et cohérence
- Respect de la confiance légitime du partenaire

Identifier la répartition des obligations à la charge des parties

- Clauses de paiement, de loi applicable, de compétence, de prix, de délais, d'exclusion ou de limitation de responsabilité

Déterminer la chose et le prix

Analyser les clauses négociables

- Condition suspensive ou résolutoire et terme
- Clause sur le type d'obligation : de moyens et de résultat
- Clause de secret
- Clause de non-concurrence
- Clause sur le paiement du prix
- Clause favorisant l'exécution forcée

Mise en situation : négociation des clauses pécuniaires

Garantir l'exécution de ses contrats

S'assurer de la bonne exécution

- Clauses de collaboration

- Clauses d'exécution
- Clauses d'information
- Modification du contrat en cours d'exécution

Déterminer le suivi du contrat

- Identifier les pièges à éviter
- Formulation de réserves
- Clauses de confidentialité

Prévoir le sort de ses contrats

- Durée du contrat
- Transfert du contrat ou d'une créance
- Réparation des dommages

Étude de cas : analyse de clauses extraites de contrats afin de déterminer à qui elles sont favorables et pourquoi

MODULES VIDEO
Quel est l'effet du contrat pour les parties ?
Quel est l'effet du contrat pour les tiers ?
Quelle durée pour mon contrat ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.