



ACHA CONSULTING a été créé en 2011, pour répondre aux besoins des entreprises. Elle permet de disposer d'une structure **réactive** et de **proximité**. L'accompagnement personnalisé dans la **montée en compétence des équipes par des experts**, contribue au **progrès individuel et collectif**.

Durée

- 1 jour soit 7 heures

Public

- Tout public

Prérequis

- Pas de prérequis

Formation

- Présentiel ou distanciel

Horaires

- 9h – 17h30/18h (pause déjeuner 1h – 1h30)

Points forts

- Des cas concrets pour s'entraîner
- Support de formation numérique
- Attestation de formation
- Outils utilisables dès retour en entreprise

Contact

📍 76, Avenue Hoche - Auxerre - 89000

✉ charpentier@achaconsulting.fr

☎ 06.81.69.12.96

Éligible

NÉGOCIER LES CLAUSES DES CGA : CONDITIONS GÉNÉRALES D'ACHAT ACHA 201

LES OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- **Connaitre** la réglementation applicable aux CGA/CGV,
- **Négocier** les clauses essentielles des CGA,
- **Acquérir** les bons réflexes contractuels.

LE PROGRAMME

- **Comprendre** les enjeux des CGA,
- **Négocier** l'acceptation des CGA face aux CGV,
- **Rédiger** les clauses essentielles des CGA (objet, prix, durée, délai/lieu de livraison, transfert de propriété/des risques, propriété intellectuelle, responsabilité, force majeure, loi applicable/litiges,...).

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Approche par compétences, apprentissage « par l'action et dans l'action »,
- Cette formation alterne apports théoriques, réflexions, analyse et entraînement pratique sur des cas concrets apportés par les participant(e)s,
- Des outils pédagogiques comme Wooclap, Kahoot, Padlet sont utilisés afin de transmettre et d'évaluer les connaissances apprises par les stagiaires,
- Un support de formation est remis à chaque participant, sous format numérique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Une phase de diagnostic** et d'analyse de la demande est réalisée au démarrage de formation (détail de l'analyse des besoins),
- **Évaluation des acquis** à l'entrée de la formation,
- **Évaluation formative** est mise en place durant la formation,
- **Évaluation de la satisfaction** de la formation sur grille individuelle d'évaluation de fin de formation (avec votre accord, votre note globale sera publiée sur notre site),
- **Évaluation individuelle** réalisée en fin de formation organisée, dans le respect de la réglementation qualité **QUALIOP1**, ceci afin d'évaluer les connaissances acquises,
- Remise d'un **Certificat de Réalisation** qui précise le niveau d'atteinte des objectifs de développement des compétences professionnelles,
- Questionnaire d'évaluation de la mise en œuvre des compétences développées, à froid environ 6 mois après la fin de la formation.

COMPÉTENCES VISÉES

- **Maitriser les clauses de vos CGA,**
- **Savoir négocier vos CGA.**