

Ressource R2.05 : Relations contractuelles commerciales

Parcours : Tronc Commun **Heures :** 18 heures

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Concevoir des Outils d'Aide à la Vente (OAV) conformes aux règles de droit
- Utiliser le vocabulaire juridique approprié
- Préparer les éléments essentiels du contrat et faire la distinction entre les contrats commerciaux et le contenu des

différents engagements contractuels

- Structurer les éléments d'un message commercial et informer les consommateurs en respectant les obligations légales
- Concevoir une offre cohérente qui respecte les principes juridiques

Mots clés : Contrat de vente – conditions générales de vente – droit de la publicité – propriété intellectuelle – protection du consommateur

Contenu Pédagogique

Contenu :

- Information du client : informations légales à communiquer sur l'entreprise et sur les produits (y compris sur internet),

droit de la publicité, information du consommateur, promotion des ventes

- Contrats (y compris conclusion du contrat en ligne) ; distinction entre contrat de vente et contrat d'entreprise : négociation

tions pré-contractuelles, obligations contractuelles, CGV, clauses abusives

- Éléments de la propriété intellectuelle (marque, logo)

Compétences Ciblées

Conduire les actions marketing, Vendre une offre commerciale, Communiquer l'offre commerciale

Apprentissages Critiques Liés

- AC12.03
- AC13.02
- AC12.02
- AC13.03
- AC12.06
- AC11.04

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET

Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER

Zarhaa KHALED

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr

iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr

Directrice des études BUT 1 – zarhaa.khaled@univ-lehavre.fr