



Rédiger et négocier des contrats



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les différents types de contrats
- Identifier les clauses principales et leur rédaction
- Appréhender les spécificités liées aux négociations précontractuelles
- Savoir négocier efficacement les clauses d'un contrat



PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire



PUBLIC

- Responsable juridique, juriste
- Personne en charge de la compliance
- Chargé d'affaires réglementaires
- Délégué à la protection des données

DATES	DURÉE	TARIFS / PARTICIPANTS
24 NOV 2026 27 AVR 2027	1 jour	* 1 000€ HT / participant

* À partir de 3 participants du même organisme : 900 € HT / participant

PROGRAMME

1. Principes généraux des contrats

- Typologie des contrats
- Conditions de validité
- Documents associés (cahier des charges)

2. Rédaction du contrat

- Définition de l'objet et de la durée
- Conditions financières
- Propriété intellectuelle
- Transfert et cession de contrats

3. Négociation du contrat

- Techniques de négociation des clauses
- Mise en pratique avec des études de cas