

Fiche d'Expression de Besoin de Formation

(Juridique)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre des formations commerciales Sup de Vente, les apprentis doivent être en mesure de prendre en compte et respecter l'environnement juridique, qu'il s'agisse de la législation du travail ou de l'anticipation des risques juridiques inhérents à toute opération de contractualisation. Le niveau d'approfondissement et de maîtrise varie en fonction du niveau de formation.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir

- Comprendre la nécessité d'une démarche juridique dans l'environnement professionnel
- Appréhender les fondamentaux de la législation du travail
- Gérer le risque juridique lié à la contractualisation d'une offre commerciale

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Prendre en compte l'environnement juridique du travail
- ✓ Appréhender les principes juridiques des contrats de vente
- ✓ Respecter les notions juridiques inhérentes à la rédaction du contrat de vente et identifier les risques juridiques (Elaboration d'une proposition juridiquement fiable)
- ✓ Eviter les pratiques illicites

4) Résultat attendu :

- niv II : Comprendre les mécanismes juridiques liés au droit social et au droit des contrats
- niv I : Définir et anticiper les risques juridiques

Etudiants en alternance :

Niveau Bac +3 : Bachelor EGC/Responsable distribution

niveau Bac +5 : Manager en Ingénierie d'Affaires (MIA) ,

Lot 1 : Droit du travail / Droit Commercial

Lot 2 : Anticiper le risque juridique (MIA)

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Niveau I :

Lot 1: 3 jours

Lot 2 : 2 jours

Nombre prévisionnel de sessions :

Niveau I :

Lot 1 : 5 groupes

Lot 2 : 6 groupes

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, cas pratique fil rouge, travaux de recherche d'information, analyse de documents juridique,

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation :

en fonction des niveaux :

quizz, livrable, examen écrit

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation juridique (avocat spécialisé droit social, droit des affaires.

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature