



Fondamentaux du droit des contrats de vente de prestations et services IT pour Prestataires et Editeurs

FORMATION

QUEL EST L'OBJECTIF DE CETTE FORMATION ?

Apprendre à rédiger et négocier un contrat IT comportant les clauses essentielles tout en appréciant les risques et en identifiant les enjeux pour le Prestataire ou l'Editeur notamment en matière de responsabilité et de propriété intellectuelle.

Cette formation permet à ses participants d'être des acteurs avertis dans le cadre de la rédaction et la négociation des contrats de vente de services et de prestations IT et ainsi de gagner en temps et en efficience dans les projets qu'ils commercialisent.

QUELLES COMPÉTENCES ALLEZ-VOUS DÉVELOPPER ?

- Assimiler les enjeux et les subtilités d'un contrat de vente de prestations et services IT,
- Comprendre les clauses essentielles et leurs impacts
- Acquérir des techniques de négociation efficaces
- Savoir anticiper les risques de la négociation à l'exécution du contrat, les pratiques du marché
- Suivre l'exécution du contrat pour éviter les litiges

PROGRAMME

- Introduction au droit des contrats pour commerciaux : conditions de validité du contrat, typologie des contrats de vente de prestations et des services IT
- Comment négocier un contrat de vente de prestations et de services IT ? Quels sont les bons réflexes à adopter ?
- Comment limiter sa responsabilité ? Gérer sa propriété intellectuelle ?
- Comment gérer un dérapage de projet ?

À QUI S'ADRESSE-T-ELLE ?

Toute personne qui souhaite acquérir les fondamentaux afin de conclure des contrats de vente de prestations et des services IT, les commerciaux, les responsables commerciaux, les ingénieurs d'affaires, ...

COMMENT ÊTES-VOUS ÉVALUÉS ?

Vous êtes encadrés par des Avocats qui traitent de ces enjeux au quotidien dans leur métier. L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le stagiaire (auto-évaluation) et/ou le formateur.

Évaluation de l'action de formation :

- À chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
- À froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation.

MODALITÉS

Durée : 1 journée entière (7h)

Prérequis : culture générale juridique

Modalités pédagogiques : Présentiel, distanciel et hybride

Prochaine session : une session par mois, date à confirmer avec ITLAW Avocats

Prix : 850 € HT par personne [Repas inclus]

Pour vous inscrire contactez par e-mail : formation@itlaw.fr

Une question ? 01.83.62.61.75

L'équipe d'ITLAW Avocats

Faites appel à une équipe d'avocats experts, multipotentielle et humaine disposant des « hard skills » et « soft skills » indispensables pour vous former. Gagnez en efficacité et pragmatisme !

Accès PMR non disponible en présentiel - Pour toute demande relative à l'**accessibilité aux personnes en situation de handicap**, contactez Jessika CANDELA au 01.83.62.59.13 ou à jessika.candela@itlaw.fr



281 Rue de Vaugirard
75015 Paris
01.83.62.61.75
formation@itlaw.fr