

# ALCOOL & DROIT

## LES E.FORMATIONS

**APPREHENDEZ LES BASES JURIDIQUES DE LA NEGOCIATION AVEC LES GRANDES ENSEIGNES DE LA DISTRIBUTION**

### LE PROGRAMME

#### **1ère partie : les outils**

Les conditions générales de vente  
Les conditions particulières de vente  
La convention unique  
La facture

#### **2ème partie : les pratiques**

Les pratiques restrictives de concurrence  
Le non-respect de la vente en réseau  
Les pratiques nulles « per se »  
La revente à perte  
Les plafonds promotionnels de 34% et 25%  
Le prix minimal de revente  
Le prix abusivement bas  
L'annonce de prix de revente

#### **3ème partie : la conduite de la négociation**

Le calendrier des négociations  
Éléments pour mener les négociations

### EN PRATIQUE

#### **A qui est destinée la formation ?**

*Activité de l'entreprise : producteurs/distributeurs de produits alimentaires*

*Fonctions : Direction générale, Direction commerciale, Direction juridique*

#### **Combien dure la formation ?**

*Une demi-journée de 9h à 13h ou 14h à 18h*

*Formation dispensée sur Zoom*

#### **Combien coûte la formation ?**

*Sur devis, comprenant la rédaction du support, l'animation de la journée, la remise du support en PDF et PPT, l'enregistrement de la formation et les droits non exclusifs d'utilisation du support et de l'enregistrement*

Février 2021

### **OLIVIER POULET**

Avocat au barreau de Rennes

11 rue Kerautret Botmel 35000 Rennes

Tel.02.96.30.83.77 Port.06.81.56.19.18 opoulet.avocat@opoulet.fr

Siret : 42358055400040 TVA intracom : FR61423580554

Enregistré comme prestataire de formation auprès du Préfet de Région de Bretagne sous le n°53 350863935