NÉGOCIER SES CONTRATS : LES BONS RÉFLEXES

ORGANISATEUR(S) : CHAMBRE DES ASSOCIATIONS

THÈME : LE FONCTIONNEMENT D'UNE ASSOCIATION

Initiation | Payant* | 3H | En ligne

* Formation payante : Etudiant : 25 € - Porteur de projet : 35 € - Bénévole (asso adhérente) : 40 € - Bénévole (asso non-adhérente) : 60 € - salariés: 180 €

PUBLIC / CONDITIONS D'ACCÈS

Tout public bénévole, pas de condition particulière d'accès

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Objectifs

-Connaitre les grands principes du droit des contrats
-Savoir se préparer à la négociation et à la conclusion d'un contrat, acquérir les bons réflexes
-Effectuer une relecture critique d'un contrat

Programme

Définition et présentation des notions

-Contrat, convention accord : quelles définitions ?
-Les grands principes de droit des contrats applicables aux associations

Les différents types de contrats

-Panorama des différents types de contrats conclus par une association et caractéristiques essentielles
Se préparer à la négociation et à la conclusion d'un contrat

-Analyser les besoins et les objectifs : qu'est-ce que l'on veut ? Pourquoi ?
-Comment ? « Le droit au service du projet ! » : quel contrat et quel cocontractant ?
-Qui rédige ? Qui décide ? Qui signe dans l'association ?
La rédaction du contrat

-Quelles sont les clauses essentielles ?
-Quel point de vigilance en tant que rédacteur ? En tant que lecteur ?
-Relecture critique d'un ou de plusieurs contrats

DATE(S) DE LA FORMATION

NÉGOCIER SES CONTRATS : LES BONS RÉFLEXES

09 octobre 2025
14H00-17H00

POUR S'INSCRIRE

01 48 83 66 40

cda@cda-asso.com

https://www.helloasso.com/associations/c...

STRUCTURE FORMATRICE

Chambre des associations

Voir la présentation de cette structure