

Durée : 1/2 journée (3h)	Nombre de participant : 12 personnes maxi
Public concerné :	Agents commerciaux ou toute personne souhaitant le devenir
Délais d'accès :	Inscription jusqu'à 7 jours avant le début du stage
Objectifs de la formation :	Maîtriser les règles essentielles pour travailler sereinement avec un mandant européen : - Comprendre vos futurs engagements - Anticiper les difficultés éventuelles - Tirer profit des différentes législations européennes
Prérequis :	Aucun
Profil du formateur :	Avocate
Méthodes pédagogiques :	Utilisation de supports diversifiés : diaporama, vidéos, carte mentale Echanges et participation des stagiaires, écoute active du formateur Cas pratiques en lien avec les besoins et rôles des participants
Modalités d'évaluation :	Questionnaire d'évaluation en début de formation Tour de table des participants, auto-diagnostics, échanges avec le formateur Questionnaire d'évaluation en fin de formation
Tarif	200 € HT
Personnes en situation d'handicap	Nous avons possibilité d'adapter nos formations pour des personnes en situation d'handicap. Merci de nous contacter pour étudier votre demande et sa faisabilité.

Programme		
Horaire	Objectif pédagogique	Méthodes / Outils
9h00-9h15 : Accueil et présentation de la journée	Présentation de l'organisation de la journée et du planning Tour de table de présentation Questionnaire d'évaluation en début de formation	
9h15h - 10h Module 1 : Avant la signature du contrat, comprendre ses futurs engagements	1 - S'informer sur son interlocuteur : - Comment trouver des infos (notoriété, réputation de l'entreprise, situation financière) - Vérifier sa capacité (s'assurer que son partenaire a la capacité d'agir au nom et pour le compte de l'entreprise)	Apports théoriques, à partir de supports diversifiés (diaporamas, vidéos, carte mentale) Echanges sur les expériences de chacun Apports croisés formateur/participants
	2 - Anticiper les difficultés potentielles : - Négociations et pourparlers : identifier les différences culturelles pouvant interférer - Langue du contrat	Apports théoriques, à partir de supports diversifiés (diaporamas, vidéos, carte mentale) Echanges sur les expériences de chacun Apports croisés formateur/participants
10h-10h45 Module 2 : Pendant le contrat, maîtriser la relation contractuelle	1 - Connaître les spécificités des contrats européens : Droit applicable, Juridiction compétente 2 - Savoir tirer profit des différentes réglementations : Rémunération, Produits, Secteurs, Clientèle, Exclusivité, Loyauté, Non-concurrence, Durée	Apports théoriques, à partir de supports diversifiés (diaporamas, vidéos, carte mentale) Echanges sur les expériences de chacun Apports croisés formateur/participants
10h45-11h45 Module 3 : Après la fin du contrat, retrouver son indépendance	1 - Conditions de résiliation du contrat Préavis, Fautes graves 2 - Respecter les engagements après la fin du contrat : Clause de non-concurrence post-contractuelle, indemnités de fin de contrat selon le pays européen	Apports théoriques, à partir de supports diversifiés (diaporamas, vidéos, carte mentale) Echanges sur les expériences de chacun Apports croisés formateur/participants
11h45-12h	Bilan de la journée de formation et de la formation Tour de table QCM d'évaluation des acquis en fin de formation Enquête de satisfaction	