

### Détails de la formation

#### **LE DEVIS : Encadrer sa vente c'est limiter ses responsabilités !**

- Introduction : La logique juridique des ventes
- Comprenez : Les grands principes de l'engagement contractuel
- Légalité : Conformité d'un devis
- Protégez-vous : Savoir émettre des réserves sur un devis
- Armez-vous : Rôle et grands principes des Conditions Générales de Vente bien faites
- Évitez les problèmes : Quelles obligations de résultat ? Et pour le chauffage ?
- Limitez vos responsabilités : Appréhender les notions de défaut de conseil

#### **LE CHANTIER : La traçabilité c'est limiter les problèmes !**

- Introduction : Les problématiques courantes
- Comprenez : Le sachant & le profane
- Légalité : Salarié, sous-traitant, co-traitant
- Protégez-vous : L'état des lieux
- Limitez vos responsabilités : Comment acter les changements, les actions, les accords...

#### **LA FIN DE CHANTIER : Faire un procès au client limite les risques d'en subir un !**

- Introduction : Le passage du dernier jour au premier jour
- Comprenez : Les grands principes d'un procès-verbal de réception bien fait
- Légalité. Les dates applicables : transferts de propriété, garantie, assurance...
- Protégez-vous : photos, relevés de fin de chantier, mise en service
- Limitez vos responsabilités. Choisissez les conditions de la suite : procès-verbal de fin des travaux, modalités d'utilisation, d'entretien, actez les bons conseils donnés, les défauts de paiement du client.

#### **LES GARANTIES APPLICABLES À L'INSTALLATION : Faire appel à son assureur pour rien c'est une prime qui augmente pour rien !**

- Introduction : La fin de chantier n'est pas la fin du contrat
- Comprenez : Les garanties et leurs subtilités
- Légalité : SAV et obligations
- Protégez-vous : Acter vos actions, c'est pouvoir prouver votre bonne foi
- Évitez les problèmes. L'assurance décennale et R.C. : Principe et limite des contrats

