

QUELS CONTRATS DE TRAVAIL POUR VOS COMMERCIAUX ?

PUBLIC CONCERNE

GRH/RRH/DRH – Chef d’entreprise/Dirigeant – Responsable d’équipe/Manager – Institutions représentatives du personnel – Organisations syndicales et patronales – Associations – Professions libérales (comptables, avocats, experts...)

NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLE REQUIS

Aucun prérequis formalisé en termes de certification, diplôme ou formation.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Choisir le contrat le plus adapté à son organisation et à ses projets d’entreprise
- Maîtriser les avantages et les inconvénients des différents types de contrats de travail pour les commerciaux
- Connaître et anticiper la gestion des commerciaux
- Maîtriser les différentes obligations liées à l’emploi des commerciaux
- Sécuriser tout risque de contentieux prud’homal
- Optimiser la rentabilité de l’entreprise grâce à nos préconisations

FORMATION ET TARIF

Lieu de formation : Bordeaux, La Rochelle, Nantes, Paris et Toulouse.

Durée : 1 jour (7heures)

Tarif : 690 € H.T.

CONTENU PEDAGOGIQUE

- La spécificité du contrat pour les commerciaux
- La différence entre les contrats VRP et non VRP
- La problématique de la durée du travail
- Le choix du contrat en fonction de ses besoins
- Les clauses obligatoires devant figurer au contrat
- Recours au forfait-jours : vigilance !
- L’exécution du contrat de travail
- Les obligations mensuelles pesant sur l’employeur
- La non-atteinte des objectifs