Droit du e-commerce

Gérer son site de vente en ligne en toute conformité

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25186897F — Mise à jour : 31 octobre 2025

Organisme responsable : **AJCONSULTING**

Présentation de la formation

Objectifs

- Maîtriser le cadre juridique de la vente en ligne : Comprendre les obligations légales liées au contrat électronique, à la vente aux clients majeurs et mineurs, et à la responsabilité du e-commerçant
- Assurer la conformité de sa stratégie marketing
- Gérer la prospection commerciale en toute légalité : Connaître les principes et obligations concernant la prospection par e-mail, SMS, téléphonie et traceurs

Programme

Module 1 : contexte et notions de base du e-commerce (Matin)

Objectif : comprendre le droit du e-commerce

- Qu'est-ce que juridiquement le commerce en ligne ?
- Le contrat par voie électronique
- Les clients majeurs et mineurs
- Les obligations pré-contractuelles et les obligations inhérentes au contrat
- La responsabilité du e-commerçant

Module 2 : Le droit de la publicité ciblée et non-ciblée en ligne (Matin)

Objectif : connaître les principes et les obligations régissant le droit de la publicité en ligne et savoir les mettre en œuvre professionnellement

- Qu'est-ce que juridiquement la publicité en ligne ?
- La campagne publicitaire
- Les règles déontologiques
- Les règles légales
- Qu'est-ce que juridiquement la publicité ciblée en ligne ?
- Les règles légales relatives au marketing ciblé

Module 3 : Le droit de la prospection commerciale (Après-midi)

Objectif : connaître les principes et les obligations régissant le droit de la prospection commerciale et savoir les mettre en œuvre professionnellement

- Qu'est-ce que juridiquement une prospection commerciale dite « propre » ?
- La prospection par voie postale, par téléphonie ou automate d'appels
- La prospection par e-mail ou par SMS
- La prospection par traceurs

Module 4 : Etude de cas et mise en situation (Après-midi)

Objectif : A partir d'études de cas et mise en situation, mettre en pratique les principes et les obligations théoriques apprises dans

les modules 1, 2 et 3

- Etude de cas pratique
- Mise en situation
- Evaluation finale

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

K1505 — Protection des consommateurs et contrôle des échanges commerciaux

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2119345S	À distance	—	30/10/2025	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25186897F