

# NEGOCIER ET REDIGER UN CONTRAT DE VENTE / DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE A L'INTERNATIONAL (MAITRISER LES FONDAMENTAUX)

TROYES, le 29 octobre 2009

## Objectifs

Comprendre l'environnement juridique international. Savoir identifier les risques et sécuriser les contrats. Savoir lire, évaluer et négocier un contrat.

## Méthodes pédagogiques

Apports fondamentaux, support Powerpoint, Analyses de contrats et CGVE.

## Animateur :

Christine DUBUISSON, consultante à l'international

## Programme : (9h00-12h30 / 14h00-17h30)

Les conditions générales de vente

L'évaluation des risques encourus

Les principales clauses des cgve : volets technique, logistique, financier, juridique  
-principe et intérêt, des conditions à adapter, des choix stratégiques

La forme : rédaction des conditions générales de vente  
-exemples de conditions générales de vente export

Le contrat de vente à l'international

La formation du contrat : la convention de Vienne

Les principales clauses des contrats : enjeux, comment les rédiger, les pièges à éviter  
-exemples de contrats de vente

## COUPON - REPONSE

Nous vous invitons à retourner ce coupon à la CCI de Troyes et de l'Aube, par fax : 03 25 73 76 75 ou par mail : [difallah@troyes.cci.fr](mailto:difallah@troyes.cci.fr), avant le 15 octobre 2009.

Je m'inscris à la formation « **Négocier et rédiger un contrat de vente ...** » qui aura lieu **à Troyes, le 29 octobre 2009**. Le tarif de la formation est de 360 € net la journée + *tarif plateau-repas à prévoir*.

Merci de me faire parvenir le bulletin qui validera ma participation.

Mme, M. .... Tel : ..... E-mail : .....

Société : ..... Code postal et Ville : .....