

## Programme

# CHOISIR SON MODE DE REPRÉSENTATION ET RÉALISER SES CONTRATS ADAPTER SES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

### Objectifs

Les contraintes réglementaires liées aux technologies de pointe, les clauses de propriété ou encore l'arbitrage des litiges, voici un florilège des domaines traités lors de cette formation. Contrat de vente international.

### Programme

#### Partie 1 : Les critères de choix

1. **La politique commerciale de l'entreprise**
2. **La vente avec maîtrise de la commercialisation**
  - La vente directe
  - L'agent commissionné
  - La succursale ou le bureau de vente
  - La filiale
3. **La vente en coopération**
  - La filiale commune
  - La franchise à l'export
  - Le portage
  - Le groupement d'exportateurs
4. **La vente par intermédiaires**
  - L'importateur distributeur
  - Les transferts de technologie

#### Durée

2 JOURNÉES

#### Pré-requis

Avoir identifié un potentiel à l'international

#### Public

Directeur commercial, directeur export, chef de zone export

#### Intervenant

Florence BLANCHIER  
Consultante formatrice IMPORT-EXPORT

- Les autres formes de vente par intermédiaire
- Les circuits de distribution

## **Partie 2 : Le contrat de vente à l'international**

- Le cadre juridique
- Les étapes de la formation du contrat
- Les principales clauses du contrat
- Les spécificités de l'international

**Tarif :** 650 € H.T. par personne + 2 ½ journées de suivi (sur devis).

**Intra, sur mesure :** nous consulter.

### **Méthodes pédagogiques :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des échanges d'expériences.

### **Moyens techniques :**

Salles de formation équipées pour une pédagogie active.

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.