

Sécurisez vos CGV et contrats de vente à l'international

Commerce International - Interculturel - 2026

En résumé

La formation sera axée sur les points fondamentaux des opérations de vente internationale, ainsi que sur les opérations accessoires ou proches de la vente (prestations, licences embarquées).

Objectifs :

Acquérir les connaissances de base du droit du commerce international, en vue de "sécuriser" vos opérations internationales.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Public de dirigeant(e), directeur(trice) export, commercial(e) traitant des exportations (négociation et exécution) et autres contrats.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Contrat de vente ou de prestations ?

Contrat de vente ou de prestations ?

Impact de la qualification : régime juridique applicable (convention de Vienne, règlements européens).

Choix de la loi applicable et impacts sur le contrat.

2. La vente sans contrat : les conditions générales de vente

Définition des CGV et distinction avec autres concepts (CGA, CGL, CGS).

Les CGV, contrat d'adhésion : quelles implications ?

Le conflit CGV / CGA : comment le résoudre ?

590 €

Net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

E3 ASPJURINT 05-L25



1 jour soit 7 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

• ven 02 oct 2026



3. Les clauses clés du contrat de vente internationale

Clauses de prix : révision / imprévision.

Livraison / réception.

Les clauses de pénalité.

Transfert des risques / transfert de propriété.

Garanties.

Force majeure.

Clauses limitatives de responsabilité et assurances.

Règlement des litiges.

4. Les principales clauses du contrat de prestations

Recette / validation des livrables.

Délais.

Propriété Intellectuelle.

Respect de la clientèle.

Sous-traitance.

5. La licence embarquée dans le produit : points de vigilance

Type de licence (perpétuelle, périodique).

Droits concédés au client.

Maintenance corrective.

Évolutions du logiciel.

Audits / gestion des litiges.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.



Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

