

# Formation Maitriser les clauses essentielles d'une offre, d'un contrat commercial et des conditions générales de vente à l'international

## International

Référence de la formation : **X006**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel ou à distance**    **Accessible**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Tarif Inter : **590 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 17 juin 2026

## Objectifs de la formation

- S'adapter aux spécificités des opérations commerciales internationales aussi bien en ce qui concerne le contrat principal que les contrats induits
- Evaluer les clauses stratégiques d'une offre, d'un contrat de vente et des CGV à l'export

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

- Dirigeant, responsable logistique, responsable commercial, responsable export, chef de zone, assistant commercial, service ADV, service

### Pré-requis

- Aucun

## Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un expert
- Démarche pédagogique active et participative
- Outils opérationnels utilisables en entreprise

## Programme de la formation

### 1. Maîtriser les particularités de la vente export

- Quelles opérations couvrir pour quels enjeux ?
- Actions & acteurs du commerce international
- Importance du contrat dans les relations internationales
- Situer l'environnement juridique international
- Anticiper les litiges

### 2. Construire les conditions générales et formuler une offre

- Rôle des conditions générales
- Lois utilisées
- Clauses des conditions générales
- Rédaction de l'offre pro forma à l'international

### 3. Verrouiller un contrat principal et ses contrats induits

#### LE CONTRAT DE VENTE/ACHAT

- Gérer le point sensible des délais
- Limiter les responsabilités et les garanties apportées
- Protéger sa propriété industrielle et commerciale
- Clauses d'un contrat commercial international

#### LES CONTRATS INDUITS

- Le contrat de transport
- Le contrat d'assurance
- Le contrat financier

## Modalités de la formation

### Modalités pédagogiques

Supports informatiques / mises en pratique aidées

### Organisation

En face à face pédagogique  
Formation à distance ou en présentiel

## Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou Questionnaire

## Validation de la formation

Attestation d'évaluation  
Attestation de suivi de formation

## Chiffres clés

**92 %**

**de recommandation**  
en 2025

**93 %**

**de satisfaction**  
en 2025

**81 %**

**de réussite CCE**  
en 2025