

## REDIGER SES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

### Objectifs pédagogiques

- Identifier l'intérêt de la mise en place de Conditions Générales de Vente
- Adapter la rédaction de ses Conditions Générales de Vente à son activité

### Public concerné

Artisans du bâtiment / Personne physique ou morale

### Pré-requis

Avoir des bases en informatique

### Contenu de la Formation

#### Matin : Théorique

- Accueil des participants
- Présentation des objectifs de cette journée
- Le cadre juridique des Conditions Générales de Vente (CGV)
- Les principales clauses à mettre en place
- Les clauses accessoires

#### Après-Midi : Mise en pratique

A partir de Conditions Générales de Vente pré-rédigés :

- Adapter à son secteur d'activité
- Compléter aux moyens de clauses qui ont été évoquées lors de la partie théorique
- Aide à l'auto-rédition
- Orientation vers des pistes d'amélioration

Formation animée par un juriste

Vidéoprojecteur

1 ordinateur par stagiaire

Support de cours

Attestation de stage

Evaluation de satisfaction

### Moyens Techniques et d'encadrement

### Suivi et évaluation des résultats

DUREE	DATE	COUT	LIEU
7H SOIT 1 JOUR	14 OCTOBRE 2019	250€ HT SOIT 300€ TTC	CER France SOMME Pôle Jules Verne 13 Rue de l'Île Mystérieuse 80440 Boves