

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 1
Chef d'agence, chef de dépôt, manager d'équipe	Posséder une expérience de la vente en négociation	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux



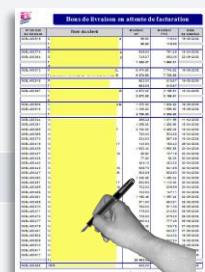
SAVOIR-FAIRE commercial	SAVOIR commercial
<ul style="list-style-type: none"> Intégrer les fondamentaux du droit commercial dans la prise de décision de la gestion commerciale Maîtriser l'utilisation des documents commerciaux usuels Améliorer son efficacité commerciale, éviter les litiges, limiter les contentieux Renforcer l'image de son entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> Connaître les pièges associés aux opérations commerciales courantes Identifier les mentions obligatoires, les mentions de TVA, les mentions utiles, les CGV, la valeur légale des documents commerciaux Connaitre les risques en matière contractuelle



LE DEVIS ET LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE	
Le devis :	l'aspect légal du devis, sa fonction, son utilisation, sa valeur juridique, les mentions obligatoires
Les CGV :	leur contenu impératif, les conditions de vente, le barème des prix unitaires, les réductions de prix les conditions de règlement, les délais de paiement, les pénalités de retard, les frais de recouvrement les conditions d'escompte, les réductions et rabais, les acomptes
Les litiges :	communication et opposabilité des conditions de vente, champ d'application, mode de communication les litiges les plus courants, les décisions de justice, la jurisprudence le redressement judiciaire et le dépôt de bilan du client



LA COMMANDE	
Le bulletin de commande	sa fonction, son importance, sa valeur juridique, son lien avec les CGV, les mentions obligatoires l'acompte, la signature, les autorisations, les modifications de commande l'ouverture de compte, les auto-entrepreneurs les litiges les plus courants, les décisions de justice, la jurisprudence



LA LIVRAISON	
Le bulletin de livraison	sa fonction, son importance, sa valeur juridique, son lien avec les CGV, Les mentions obligatoires la réception, les réserves, la reprise des marchandises, les délais, les vices cachés, la législation les litiges les plus courants, les décisions de justice, la jurisprudence

LA FACTURATION	
La facture :	l'établissement d'une facture, les mentions obligatoires, la différence entre acompte et arrhes, les prix les conditions d'application par rapport à un catalogue, les promotions, les clauses de réserve de propriété les litiges les plus courants, les décisions de justice, la jurisprudence

LE RÈGLEMENT	
Le paiement :	le délais, les défauts de paiement, l'escompte, les pénalités de retard, la législation en vigueur les litiges les plus courants, les décisions de justice, la jurisprudence



Outils	Méthodes	Évaluation des acquis : quiz, exercices
		Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, quizz, exercices, cas pratiques, échanges Livret formation - Évaluation des acquis : quiz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »