



# Les documents commerciaux Export

## OBJECTIFS

- Connaître les documents qui sont nécessaires dans l'Administration des Ventes Export
- Savoir les remplir

## PROGRAMME

### Devis ou Facture proforma

- Les mentions de vente
- Les mentions de paiement
- Les mentions légales

### Bon de commande ou commande

- Chronologie à respecter
- Conditions

### Bon de livraison et liste de colisage

- Leur contenu

### Facture commerciale Export

- Les mentions de vente
- Les mentions de paiement
- Les mentions légales
- Les mentions obligatoires

## DUREE

1 jour

## PUBLIC

Assistante vente  
ou autre personne  
chargée d'expédier  
(service logistique, expédition)

## Pré REQUIS

aucun

## PEDAGOGIE

Apports théoriques et partage  
d'expérience terrain à travers des  
exemples concrets issus du milieu  
ou issus d'autres secteurs  
d'activité comparables  
en termes d'application.  
Etudes de cas pratiques.

## EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement  
par entretien ou questionnaire.  
Auto-évaluation des acquis de la  
formation par questionnaire  
amenant à une réflexion  
sur un plan d'actions.

## INTERVENANTS

Selon le thème de la formation,  
CQFD sélectionne  
un pédagogue possédant  
une expérience significative,  
une maîtrise opérationnelle  
et un profil particulier :  
sophrologue, psychologue,  
neuropsychologue, ergonome,  
ergothérapeute,  
senior manager,  
chef de cuisine, gouvernante,  
journaliste, animateur,  
ex-policier, etc...

## TARIFS

Inter-entreprises à Paris,  
Intra-muros en France entière :  
Les tarifs sont disponibles  
en bas de la page internet  
du dit programme  
[www.cqfd-formation.fr](http://www.cqfd-formation.fr)



## Vidéo de présentation

