

Formation - Maîtrisez les Clefs de l'Export (présentiel)

Comprenez les contraintes d'une vente à l'export pour mieux la négocier ou gérer l'affaire en découlant

International

CODE : 2011 | Mise à jour : 27/03/2023

Objectifs

- Analyser les contraintes liées au contrat commercial international
- Prendre en compte dans la vente et la gestion d'un projet les contraintes liées à la logistique export
- Sécuriser le paiement à l'international
- Identifier les contraintes liées à la fiscalité et à la douane

Contenu de la formation

- > Contrat commercial : composantes essentielles et aspects juridiques majeurs — comment éviter des litiges grâce au contrat
- > Incoterms® : définition, impact sur une vente, historique et spécificités 2020
- > Logistique internationale : moyens et acteurs clés
- > Douane et TVA : rôle, fonctionnement, documents et déclarations, statuts d'exportateur
- > Régimes douaniers particuliers : gestion de l'im-/exportation temporaire pour salon, location, réparation, échange sous garantie...
- > Origine pays et certificat d'origine
- > Paiement à l'international : monnaies, termes, délais, instruments, techniques, garanties bancaires
- > Notions de risques pays et sanctions internationales
- > Réseau de vente international : bureaux, filiales, revendeurs, distributeurs – comment optimiser son réseau

A l'issue : création d'un groupe d'échange entre stagiaires pour approfondir les apprentissages.

Cette formation **pratique sur la vente export** peut être complétée par la formation sur la stratégie de développement international. Plus d'informations sur cette autre formation : <https://dev77.eolis.net/formation/batir-une-strategie-de-develo>

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne amenée à travailler à l'export et qui a besoin d'en appréhender les contraintes spécifiques. 12 personnes maximum.

PRÉ-REQUIS

Niveau d'anglais basique, suffisant pour lire des documents export simples.

DURÉE

3 jours (21 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Echanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants
- Jeux pédagogiques
- Vidéos

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales
- Quiz

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 85% (15)



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com