

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

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

International

CODE : 4890 | 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

Alternance de travail individuel asynchrone (9h au total) et de travail de groupe synchrone en classe virtuelle (8 visioconférences de 1h30)*

Séquence 1 – Comment vendre à l'international : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h de travail individuel asynchrone*

- réseau de vente international : bureaux, filiales, revendeurs, distributeurs
- comment optimiser son réseau

Séquence 2 – Contrat commercial : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h de travail individuel asynchrone*

- composantes essentielles
- aspects juridiques majeurs
- comment éviter des litiges grâce au contrat

Séquence 3 – Incoterms® : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone*

- définition
- impact sur une vente
- historique et spécificités 2020

Séquence 4 – Logistique internationale et risques pays : 1 classe virtuelle de 1h30 + 30 min de travail individuel asynchrone*

- moyens et acteurs clés de la logistique internationale
- notions de risques pays et sanctions internationales

Séquence 5 – Douane et TVA : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h30

FORMATION À DISTANCE

PUBLIC CIBLE

Toute personne amenée à travailler à l'export et qui a besoin d'en appréhender les contraintes spécifiques. 6 personnes maximum.

PRÉ-REQUIS

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

DURÉE

21 heures (8 visios de 1h30 + 9h de travail individuel)

SESSION INTRA

Nous consulter

de travail individuel asynchrone*

- rôle
- fonctionnement
- documents et déclarations
- statuts d'exportateur

Séquence 6 – Régimes douaniers particuliers et origine pays : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h de travail individuel asynchrone*

- gestion de l'im-/exportation temporaire pour salon, location, réparation, échange sous garantie...
- origine pays
- certificat d'origine

Séquence 7 – Paiement à l'international : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone*

- monnaies
- termes de paiement
- délais de paiement
- instruments de paiement
- techniques de paiement
- garanties bancaires

Séquence 8 – Validation des acquis : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h de travail individuel asynchrone*

- évaluation des acquis de la formation via l'étude d'un contrat commercial à l'international
- évaluation globale de la formation

* durée estimée pour le temps de travail asynchrone, durée réelle pour le travail synchrone (visioconférence)

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

Le travail individuel se fait entre les classes virtuelles de façon asynchrone, donc au rythme de chaque stagiaire. La formatrice se tient à disposition des stagiaires pour les accompagner individuellement si ils rencontrent des points bloquants pendant ce travail individuel.

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-developpement-export/>

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
- Jeux pédagogiques
- Echanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants

- 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