



GESTION DES RISQUES & VENTE À L'EXPORT

PUBLIC

Chef d'entreprise, responsables et collaborateurs des services export, logistique, commerciaux, administration des ventes, pour des PME néo-exportatrices

MODALITÉS

2, 8, 9 février et 1^{er} mars 2016
à **Bordeaux**

COÛT

1 300 € net

Éligible* aux dispositifs d'aide du Conseil régional d'Aquitaine, à l'Assurance Prospection COFACE, à l'OPCA

*sous réserve d'éligibilité de l'entreprise et de la validation du projet export auprès des organismes concernés

➤ OBJECTIFS

- Appréhender et analyser l'ensemble des étapes d'une transaction internationale, d'un point de vue technique et commercial.
- Être capable de discerner les risques, pièges et litiges potentiels.
- Acquérir les bons réflexes et disposer des outils adéquats et des solutions adaptées.

➤ CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1

- Environnement international :
 - les spécificités du commerce international ;
 - les services concernés, organisation : service export, logistique, comptabilité, etc. ;
 - les risques inhérents au commerce international.
 - Prospector efficacement à l'international :
 - environnement des échanges ;
 - identifier et ouvrir les marchés exports : méthodologie ;
 - protéger son produit ;
 - anticiper les évolutions du marché, assurer une veille concurrentielle.
 - Connaître les différents modes de distribution :
 - les différentes formes : agents, distributeurs, etc. ;
 - avantages et inconvénients de chaque approche ;
 - choisir son type de présence locale.
 - Communiquer selon sa stratégie et son budget :
 - le site internet : conseils pour transformer le visiteur en client ;
 - l'e-mailing ;
 - la plaquette, l'argumentaire commercial ;
 - qualifier son entreprise : présenter de façon impactante son entreprise au prospect ;
 - les salons professionnels : préparation et conseils pour réussir ;
- Cas pratique.

JOUR 2

- Comprendre et bien utiliser les Incoterms 2010 :
 - importance des Incoterms ;
 - transfert des risques et des frais selon l'Incoterm ;
 - choisir la règle Incoterms la plus adaptée à l'opération réalisée.



GESTION DES RISQUES & VENTE À L'EXPORT

LIVRABLES

Glossaire du commerce international
Tableau synoptique des Incoterms
Nombreux cas pratiques

INTERVENANT

Intervenants formateurs de CCI Paris Île-de-France

SUIVI ET ÉVALUATION

Une fiche de satisfaction en fin de formation permettant d'évaluer le contenu, la pédagogie, la documentation et l'organisation est remise au participant

- L'offre et la commande :
 - adapter son offre à l'export ;
 - les points incontournables d'une offre ;
 - déterminer le prix d'un produit ;
 - CGV et contrat de vente.
 - Gestion administrative des transactions et chaîne documentaire :
 - le déroulement d'une transaction, de l'offre de prix jusqu'au paiement ;
 - l'ADV export ;
 - les documents (commerciaux, de transport et d'assurance, de douane) ;
 - les exigences documentaires à l'international et les formalités.
- Cas pratique.

JOUR 3

- Sécuriser ses ventes et ses paiements :
 - gestion du risque de non-paiement ;
 - les instruments et techniques de paiement ;
 - couverture et risque de change.
- Transports internationaux – Logistique :
 - les spécificités du transport international ;
 - les composantes du choix d'une solution logistique ;
 - organiser sa logistique.
- Formalités et douanes :
 - qui peut dédouaner ? ;
 - espèce, origine, et valeur d'un produit ;
 - les procédures douanières ;
 - quelle opération pour quelle marchandise ? ;
 - droits de douane et TVA ;
 - les spécificités des échanges intracommunautaires.

Cas pratique

JOUR 4

- Connaître les spécificités de la négociation à l'international :
 - connaître les piliers culturels et créer la relation de confiance
 - boîte à outils des aspects culturels.

➔ CONTACT

Morgane BELLUS

06.88.17.96.62

mbellus@aqui-cci-international.com

CCI International Aquitaine