

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

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

- Contrat commercial : composantes essentielles et aspects juridiques majeurs — comment éviter des litiges grâce au contrat
- Incoterms® : définition, impact sur une vente, historique et nouveautés 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 intitulée « Bâtir une stratégie de développement export ».

Maîtrisez les Clefs de l'Export (présentiel)

Approche pédagogique & Evaluation

Une formation de 3 jours en s'appuyant sur les besoins détectés et les attentes exprimées en amont, afin que chacun se sente entendu, en favorisant la synergie entre les participants, à partir des expériences de chacun par:

- des mises en situations, quiz, jeux pédagogiques afin que chacun expérimente la méthode, les techniques et les comportements abordés,
- des travaux de réflexion individuels, en binômes ou sous groupes pour réfléchir et partager les points de vue, les connaissances, les outils.

3 x 1 jour de formation en présentiel Cette option a l'avantage d'éviter le phénomène de saturation et permet aux stagiaires durant l'intersession (de 1 à 2 semaines maximum) de mettre à profit les enseignements en situation réelle, tester et vérifier leurs acquis. Ils disposeront de recul et d'un temps de réflexion pour formuler de nouvelles attentes, faire part de suggestions et revenir sur des thèmes s'ils le jugent à propos.

Pré- requis

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

Evaluation

En amont :

-un entretien téléphonique individuel de 30 mn ou un questionnaire pour évaluer le niveau de connaissances, définir les attentes des participants et les objectifs à atteindre

Pendant la formation :

-des exercices pratiques réalisés par l'apprenant.

A la fin de la formation :

-évaluation sommative.

Au terme de la session :

- une évaluation à chaud pour le(s) apprenant(s)
- un entretien téléphonique à l'initiative du salarié 3 à 6 mois après la formation (ou une évaluation à froid pour le Manager (N+1) du/stagiaire.

Attestation de formation

Intervenant

Formatrice et consultante en prospection, vente et négociation.

Public

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

Effectif : 12 stagiaires maxi

Délai d'accès : 3 semaines avant le démarrage de la formation

Durée

3 jours (21h)
Selon diagnostic

Référence

VENTE- 009
Présentiel

En français, Anglais
Allemand, Espagnol