



BE READY FOR EXPORT

A partir de 1080€ nets de taxes.

100% présentiel

Public visé : Dirigeant d'entreprise
Directeur du développement Responsable
et assistant import Responsable logistique

Prérequis : Aucun

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Prochaines sessions

LILLE

SESSION 1 : du 16/10/2024 au 17/10/2024

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

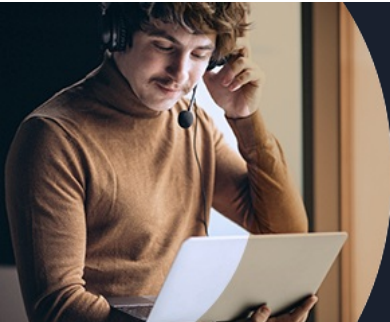
Objectifs

- Sélectionner le bon Incoterm pour ses flux
- Assurer la bonne réalisation de ses opérations export
- Maîtriser la chaîne documentaire
- Dédouaner ses marchandises selon les exigences réglementaires
- Sécuriser ses paiements avec la technique de paiement adéquat
- Maîtriser la terminologie du commerce international

Les + de la formation

- Formation animée par un expert en commerce international.
- Déjeuners offerts.





BE READY FOR EXPORT

Contenu de la formation

Introduction - Rappels

- Exporter ? Levier de croissance, différents types d'internationalisation, enjeux économiques, fiscaux et déclaratifs
- Effet BREXIT
- Différence entre opérations intra et extracommunautaires

Comprendre et maîtriser les Incoterms® 2020 pour ses exportations

- Fonction des Incoterms®, transfert de risques, partage des frais, obligations documentaires, groupes E-F-C et D, Incoterms® de vente départ/arrivée
- Incoterms® multimodaux
- Calcul d'une opération de transport selon les 11 Incoterms® 2020, lequel choisir ?

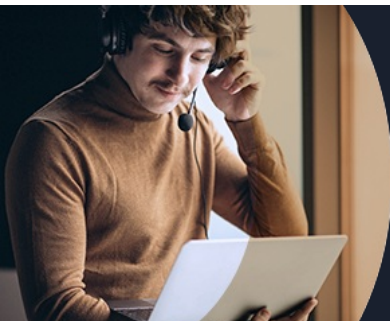
Présenter une offre export efficace

- Revue des principales sources d'informations et des aides à l'export
- Rédaction des CGVE, négocier leur application, gérer les conflits avec les CGAI du client
- Etablir son offre export, émettre une facture pro-forma

Manager la chaîne logistique et documentaire

- Sélectionner un prestataire
- Préparer et rédiger les documents nécessaires à l'exportation : facture commerciale, liste de colisage, certificats d'origine, de circulation, transport, documents de transport, de douane, éviter les blocages en douane





BE READY FOR EXPORT

Contenu de la formation

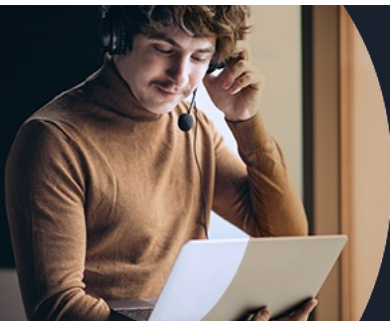
Garantir la bonne fin du paiement

- Compte client, COFACE, Quick fixes, instruments de paiement et leurs limites, techniques de paiement avec et sans intervention bancaire, affacturage, assurance-crédit

Satisfaire aux obligations déclaratives et fiscales

- TVA, DEB, Brexit, Quick fixes, origine-valeur-espèce tarifaire, dédouanement, documents à conserver





BE READY FOR EXPORT

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Etude de cas concrets

Résultats attendus

- Etre en mesure de maîtriser les fondamentaux du commerce international

Modalités d'évaluation

- QCM

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi



Intervenants

Expert en commerce international

Modalités et délai d'accès

- Aucun

