Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

INTERNATIONAL

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

2 jours

Be ready for export

1190 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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 règlementaires
- Sécuriser ses paiements avec la technique de paiement adéquat
- Maîtriser la terminologie du commerce international

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail
Entreprise

*** sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel
100 % classe virtuelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Qcm

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

** Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).*

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

Be ready for export

2 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 1

INTRODUCTION - RAPPELS

- Exporter ? Levier de croissance
- Les différents types d'internationalisation
- Les enjeux économiques, fiscaux et déclaratifs
- L'effet Brexit / après Covid / crise en Ukraine
- Différence entre les opérations intra et extracommunautaires

COMPRENDRE ET MAÎTRISER LES INCOTERMS® 2020 POUR SES EXPORTATIONS

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

PRÉSENTER UNE OFFRE EXPORT EFFICACE

- Revue des principales sources d'informations
- Revue des principales aides à l'export
- Rédiger ses Conditions générales de ventes (CGVE) : revue des rubriques et des clauses, conseils de rédaction...
- Négocier l'application des CGVE et gérer les éventuels conflits avec les CGAI du client
- Etablir son offre export
- Emettre 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

JOUR 2

GARANTIR LA BONNE FIN DU PAIEMENT

- L'ouverture du compte client
- Le rôle de la COFACE
- Les instruments de paiement et leurs limites : chèque, effets de commerce, virement
- Les techniques de paiement avec et sans intervention bancaire
- Affacturage
- Assurance-crédit

SATISFAIRE AUX OBLIGATIONS DÉCLARATIVES ET FISCALES

- Mécanisme de la TVA au sein de l'UE
- EMEBI et récap TVA
- Le Brexit
- Les Quick fixes
- La TVA hors de l'UE
- Les informations fondamentales à maîtriser lors des opérations de douane : L'origine - La valeur - L'espèce tarifaire
- Dédouaner ses marchandises à l'export
- Les documents à conserver