



Utiliser l'incoterm pour anticiper sur les litiges et les éviter

<p>Objectif : Formation destinée à tout public souhaitant approfondir les aspects juridiques, logistiques, douaniers, administratifs, financiers et fiscaux. Un incoterm se doit d'être négocié non seulement fonction de la volonté des parties mais également fonction des lois, des usages de la profession, de la réglementation pays /produit et du territoire douanier. Cette formation est adaptée aux préoccupations quotidiennes des cadres d'entreprise mais également au personnel chargé de l'exploitation ou de la prise en charge des commandes export.</p>	<p>Personnes concernées : Toute personne travaillant dans le commerce international. Tout public occupant ou destiné à occuper la fonction d'assistant(e) export.</p> <p>Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>Première journée : quel Incoterm faut-il négocier ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Rappel des obligations réciproques vendeur/acheteur. Analyse par sigle ✚ Vente au départ ? Vente à l'arrivée ? Quelle politique définir ? ✚ Les conséquences du transfert des risques sur la livraison, le transfert de propriété et le paiement (crédit documentaire, standby, remise documentaire) ✚ Les conséquences du transfert des frais sur le prix de vente et la facturation ✚ Les incoterms et la fiscalité : Droits de douane, TVA, régimes particuliers ✚ Le contrat de transport et d'assurance dans le contrat de vente : Savoir communiquer et officialiser ses instructions. <p>Deuxième journée : les litiges classiques, les cas particuliers :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La question de l'emballage, du contrôle, du chargement /déchargement ✚ Les variantes officielles et les non officielles ✚ La gestion des documents de transport et d'assurance : Qui fait quoi ? Les réserves. ✚ La preuve de livraison ✚ Le recours contre le transporteur ou le transitaire ✚ Les Liner Terms ✚ Le FOB Américain ✚ Le Marché unique 	<p>Le Formateur Longue expérience dans le domaine de l'import-export et dans le domaine de la formation.</p> <p>Parcours pédagogique La démarche consiste à réaliser des apports théoriques pour une meilleure compréhension des enjeux. La richesse de la formation prendra une nouvelle dimension dans la restitution des travaux de groupes et dans les synthèses de l'animateur. 1 test + 1 application (facturation export). Nombreux exemples et animations présentés à partir de la vidéoprojection. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel. Coaching d'équipe.</p> <p>Intra entreprise</p> <p>Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <hr/> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 150 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : CI031</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France