

ProFormalys

Formation, Conseil, Recrutement, Coaching, Suivi...

...développement commercial France et International, organisation, conduite de changement ...

Commerce
international

PROFORMALYS

GROUPE PROFORMALYS

**Notre philosophie : permettre aux hommes et aux femmes
d'aujourd'hui de donner le meilleur d'eux-mêmes
dans une Entreprise prospère**



www.proformalys.com

Tél. : 01 48 74 29 45 – contact@proformalys.com – Fax : 01 48 74 39 98



Paris : 94, rue Saint-Lazare 75009 PARIS

Lyon : 27, rue de la Villette 69003 LYON

Lille : 229, rue de Solferino 59000 LILLE

Paris, France

Copyright© ProFormalys 2008

Groupe ProFormalys

Thèmes de stages

SEMINAIRE Commerce international - *3 jours* page 5

COMMERCE INTERNATIONAL

Mener un diagnostic export d'une entreprise - <i>2 jours</i>	page 7
Exportation - <i>2 jours</i>	page 8
Les bases de l'import-export - <i>1 jour</i>	page 9
Les réseaux de franchise à l'international - <i>2 jours</i>	page 10
Marketing international - <i>3 jours</i>	page 11
Approche des marchés internationaux - <i>3 jours</i>	page 12
La couverture des risques financiers à l'international - <i>3 jours</i>	page 13
Forces de vente à l'international - <i>3 jours</i>	page 14
Procédures et terminologies douanières - <i>2 jours</i>	page 15
Gestion des procédures douanières - <i>2 jours</i>	page 16
Sécurisez les paiements à l'international - <i>3 jours</i>	page 17
Les incoterms - <i>2 jours</i>	page 18
Logistique internationale - <i>2 jours</i>	page 19
Maîtriser les Incoterms 2000 selon les contrats de vente et d'achat - <i>2 jours</i>	page 20
Responsable des achats internationaux - <i>3 jours</i>	page 21
Les achats dans les pays émergents - <i>2 jours</i>	page 22
Maîtriser les différentes garanties bancaires et cautions - <i>2 jours</i>	page 23
Les crédits documentaires à l'import - <i>2 jours</i>	page 24
Le transport international - <i>3 jours</i>	page 25
Les Incoterms 2000 et le crédit documentaire - <i>2 jours</i>	page 26
Gestion d'une commande export - <i>2 jours</i>	page 27
Déclaration d'échange de biens - <i>1 jour</i>	page 28
La gestion du crédit documentaire - <i>2 jours</i>	page 29
Administration des ventes export - <i>5 jours</i>	page 30
Utiliser l'Incoterm pour anticiper sur les litiges et les éviter - <i>2 jours</i>	page 31
Formalités administratives à l'exportation - <i>1 jour</i>	page 32
Comment répondre à un appel d'offre international ? - <i>2 jours</i>	page 33
Couverture des risques par les polices de l'assureur COFACE - <i>1 jour</i>	page 34



CATALOGUE 2008 - 4/39



Séminaire

Commerce international

Ce séminaire de trois jours vise à former très rapidement un public novice à la culture et aux techniques nécessaires à la prise en charge des dossiers d'import - export. Le stagiaire apprendra à gérer une commande export de A à Z en maîtrisant toutes les contraintes administratives et financières du commerce international. A l'issue du séminaire, il connaîtra les documents de base, les documents financiers, la douane, la TVA et la COFACE. Il pourra organiser un salon ou une tournée efficace à l'étranger. Il saura comment se faire représenter à l'étranger.

① La gestion administrative

- ✓ Les documents de base
- ✓ Les contraintes européennes
- ✓ Les documents financiers
- ✓ La douane, la TVA, la COFACE

② La gestion financière

- ✓ Le risque client et sa couverture
- ✓ Le banquier
- ✓ L'organisation administrative adaptée
- ✓ Les aides financières à l'export

③ La gestion commerciale

- ✓ Organiser un salon à l'étranger
- ✓ Comment organiser une tournée efficace à l'étranger ?
- ✓ Le choix d'un canal de distribution
- ✓ Etre représenté à l'étranger

④ La chaîne documentaire export

- ✓ Documents commerciaux
- ✓ Documents de transport (routier, aérien, maritime)
- ✓ Documents d'origine, de douane
- ✓ Certificat d'origine, licences, le document administratif unique, la déclaration d'échange de biens
- ✓ Certificats de qualité et de contrôle
- ✓ Spécificités des produits sensibles

⑤ La chaîne documentaire import

- ✓ Licence d'importation
- ✓ Certificat d'origine Form A
- ✓ Avis de franchise de TVA

⑥ La douane

- ✓ L'environnement douanier et fiscal
- ✓ La déclaration en douane
- ✓ Les régimes douaniers
- ✓ Les procédures simplifiées

① La gestion administrative

- ✓ Les documents de base
- ✓ Les contraintes européennes
- ✓ Les documents financiers
- ✓ La douane, la TVA, la COFACE

② La gestion financière

- ✓ Le risque client et sa couverture
- ✓ Le banquier
- ✓ L'organisation administrative adaptée
- ✓ Les aides financières à l'export

③ La gestion commerciale

- ✓ Organiser un salon à l'étranger
- ✓ Comment organiser une tournée efficace à l'étranger ?
- ✓ Le choix d'un canal de distribution
- ✓ Etre représenté à l'étranger



ProFormalys PARIS

94, rue Saint-Lazare

75009 PARIS

Tél. : 01 48 74 29 45

Fax : 01 48 74 39 98

contact@proformalys.com

www.proformalys.com

DUREE : 3 jours

DATES

19 - 21 Mars 2008

19 - 21 Mai 2008

PRIX : 1 390 €HT

(1 662,44 €TTC)

-
- ✚ *D'autres thèmes peuvent être développés à la demande ;*
 - ✚ *Devis gratuit sous 48 heures ;*
 - ✚ *Tous les stages se font en inter entreprises et en intra entreprises ;*
 - ✚ *Ils se déroulent dans nos locaux (Paris, Lyon, Lille) ou dans les vôtres ;*
 - ✚ *N'hésitez pas à nous demander un rendez-vous sans engagement de votre part.*

Proformalys est une société du Groupe Proformalys

COMMERCE INTERNATIONAL


Mener un diagnostic export d'une entreprise

<p>Objectif : Identifier les thèmes sur lesquels l'exportateur qui souhaite un audit va le plus souvent rencontrer des difficultés et les anticiper. Evaluer la capacité actuelle d'exportation de l'entreprise et les moyens de l'augmenter. Proposer des solutions adaptées aux structures d'une entreprise.</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>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Introduction sur l'entreprise exportatrice : un microcosme bien organisé ➤ L'audit comptable et financier de l'entreprise exportatrice <ul style="list-style-type: none"> ✚ L'analyse du patrimoine : fonds de roulement, trésorerie, délais de paiement ✚ L'analyse de l'activité économique : répartition par marché, stocks, recouvrement, profitabilité, rentabilité ➤ L'audit des ressources humaines de l'entreprise exportatrice <ul style="list-style-type: none"> ✚ La structure de gestion des opérations export ✚ L'évaluation des besoins de formation du personnel ➤ L'audit des produits et de la stratégie de l'entreprise exportatrice <ul style="list-style-type: none"> ✚ La protection de la propriété industrielle : brevets, marques, dessins, modèles ✚ La communication : médias (y compris Internet) et hors médias (marketing direct, salons) ✚ Les méthodes de la politique de prix à l'exportation ✚ Le mode de présence à l'étranger et le marketing stratégique ✚ Le choix des produits à exporter et leur éventuelle adaptation ➤ L'audit de la logistique de l'entreprise exportatrice <ul style="list-style-type: none"> ✚ Le choix de la solution logistique, des partenaires : transporteur, transitaire ✚ Le passage en douane ➤ L'audit des risques encourus par l'entreprise exportatrice <ul style="list-style-type: none"> ✚ La politique de paiements, le risque de change ✚ La prévention et la couverture du risque d'impayé ✚ Les risques liés au transport des marchandises ➤ Conclusion 1^{ère} journée <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les facteurs-clés du succès à l'exportation ✚ L'adaptation de la PME à une politique export cohérente ➤ L'acheteur de conseil à l'exportation <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les motivations et les freins ✚ Les connaissances à maîtriser ➤ Le fonctionnement de l'acheteur <ul style="list-style-type: none"> ✚ L'objectif de l'acheteur ✚ Le processus de décision ✚ La stratégie de négociation ➤ La prise de contact et l'entretien <ul style="list-style-type: none"> ✚ Le premier contact ✚ Les types d'acheteurs et le comportement à adopter ✚ L'éveil de l'intérêt de l'acheteur pour le produit ➤ La négociation <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les contraintes de l'acheteur ✚ Les points d'accord et de désaccord ✚ La contrepartie ➤ Simulations <ul style="list-style-type: none"> ✚ Mise en scène de situations ➤ Conclusion 2nde journée 	<p>Le Formateur Longue expérience dans le domaine de l'import-export et dans le domaine de la formation.</p> <p>Méthode pédagogique La démarche consiste à réaliser des apports théoriques pour une meilleure compréhension des enjeux.</p> <p>La richesse de la formation prendra une nouvelle dimension dans la restitution des travaux de groupes et dans les synthèses de l'animateur.</p> <p>Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe.</p> <p><u>Intra entreprise</u> Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p><u>Inter entreprise</u> Tarif par personne</p> <hr/> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">890 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : CI001</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL

Exportation











<p>Objectif : Maîtriser les contraintes techniques, financières et administratives de l'exportation.</p>	<p>Personnes concernées</p> <p>Toute personne d'un service concernée par l'exportation.</p> <p>Pré requis : aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>La gestion administrative de l'exportation</p> <ul style="list-style-type: none"> + les documents de base + les contraintes européennes + les documents financiers + la douane + la T V A + la C O F A C E <p>La gestion financière de l'exportation</p> <ul style="list-style-type: none"> + le risque client et sa couverture + le banquier + l'organisation administrative adaptée + les aides financières à l'export <p>La gestion commerciale de l'exportation</p> <ul style="list-style-type: none"> + comment organiser un salon à l'étranger ? + comment organiser une tournée efficace à l'étranger ? + le choix d'un canal de distribution + par qui être représenté à l'étranger ? 	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste en commerce international.</p> <p>Méthode pédagogique</p>  <p>Approche à la fois théorique et pratique, située dans le contexte économique des participants.</p> <p>Intra entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix</p> <p>Inter entreprise Tarif par personne</p> <hr/> <p>2 jours</p> <hr/> <p>950 €</p> <hr/> <p>Réf : CI002</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Adresse : 94, rue Saint-Lazare 75009 PARIS – Site Internet : www.proformalys.com

COMMERCE INTERNATIONAL

Les bases de l'import - export

<p>Objectif : Connaître globalement le déroulement d'une commande export et la chaîne documentaire import-export ainsi que les formalités douanières.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable de service Import/Export, Logistique Transports, Achats, Service Commercial ou Administration des ventes.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p><i>Maîtriser la chaîne documentaire import - export ainsi que les formalités douanières pour une totale satisfaction du client.</i></p> <p>1^{ère} partie : Chaîne documentaire export</p> <ul style="list-style-type: none">  Documents commerciaux  Documents de transport (routier, aérien, maritime) <p>2^{ème} partie : Documents d'origine, de douane</p> <ul style="list-style-type: none">  Certificat d'origine, licences  DAU (Document administratif unique) DEB  Certificats de qualité et de contrôle  Spécificités des produits sensibles <p>3^{ème} partie : Chaîne documentaire import</p> <ul style="list-style-type: none">  Licence d'importation  Certificat d'origine Form A  Avis de franchise de TVA <p>4^{ème} partie : Formalités douanières pays tiers et la déclaration d'échange de biens en UE</p> <p>Applications : vision de la chaîne documents cerfa et exemples de documents remplis</p> <p>Etude de cas pour étudier les formalités administratives export sur 6 pays (1 UE, 1 AELE, 1 USA, 1 Canada, 1 Chine, 1 Moyen-Orient)</p>	<p>Le Formateur Spécialiste Import – Export, Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix. Tarif Inter entreprise par personne</p> <p>1 jour</p> <p>550 €</p> <p>Réf : CI003</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL


Les réseaux de franchise à l'international

<p>Objectif : Acquérir une connaissance globale de la franchise. Savoir analyser les risques liés à la franchise. Approche des outils spécifiques à la franchise (CEP, BP...). Maîtriser l'aspect juridique et contractuel de la franchise.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Créateurs d'entreprise, créateurs d'enseigne, Responsables de Zone Export.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p><i>Etablir une relation Franchiseur - Franchisé équitable. Savoir utiliser et analyser les outils de la franchise. Savoir évaluer et sécuriser les risques de la franchise à l'international. Définir une stratégie de développements internationaux performante et compétitive.</i></p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>Introduction : Structure d'un service achats, rôle, fonctionnement, interface avec les autres partenaires internes et externes</p>	<p>Le Formateur Spécialiste Import – Export, Logistique et Financements.</p>
<p>1^{ère} partie : Introduction à la franchise</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définition de la franchise ✚ Les obligations des parties ✚ Les avantages de la franchise ✚ Les contraintes de la franchise 	<p>Parcours pédagogique</p> 
<p>2^{ème} partie : Comment sélectionner une enseigne, un franchisé ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les risques en tant que franchiseur ✚ Les risques en tant que franchisé 	<p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels (contrat de franchise, DIP, BP, CEP). Suivi et accompagnement.</p>
<p>3^{ème} partie : Les outils de la franchise</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Le DIP ✚ Le BP ✚ Le CEP 	<p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p>
<p>4^{ème} partie Les outils d'analyse et de Feed-back</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Quel processus mettre en place ? ✚ Comment analyser et interpréter les Chiffres ? ✚ Comment évaluer un franchiseur, un Master franchisé, un franchisé ? 	<p>Tarif Inter entreprise par personne</p>
<p>5^{ème} partie : L'aspect juridique</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les différents types de contrat de franchise ✚ Les pièges à éviter 	<p>2 jours</p>
<p>6^{ème} partie : Stratégies de développement de la franchise</p>	<p>950 €</p>
<p>Réf : CI004</p>	

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL

Marketing international

<p>Objectif : Maîtriser les outils marketing. Etudier et segmenter un marché dans un contexte international. Elaborer une stratégie Marketing Internationale. Acquérir une approche globale de la mercatique : découvrir les différents types de marketing. Maîtriser le langage et les principales techniques de mercatique. Maîtriser les outils Marketing : les 5P, SWOT, diagramme de Porter, BCG...</p>	<p>Personnes concernées : Responsable de Zone Export ou Commercial Export.</p> <p>Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Le Marketing d'Etude <ul style="list-style-type: none"> ○ Diagramme de Porter ✚ Etude de marché Export <ul style="list-style-type: none"> ○ Les différents types d'études de marchés ○ Pré étude : matrice de sélection de marchés ○ Les Sources d'informations ○ Savoir analyser, segmenter et évaluer les risques ✚ Marketing Stratégique <ul style="list-style-type: none"> ○ Outils majeurs du Marketing Stratégique ○ le SWOT ○ L'approche Stratégique : étude des scénariis ○ La segmentation ○ Le BCG ✚ Marketing Opérationnel <ul style="list-style-type: none"> ○ Eléments du Mix Marketing ○ Extension du Mix Marketing ○ Entre objectif et finalité ○ Passer de l'étude au Plan d'Action Commerciale ✚ L'Action Commerciale Internationale <ul style="list-style-type: none"> ○ Définition des objectifs ○ Le Plan d'Action Commerciale ○ Le Plan d'Organisation ○ Le Feedback ✚ Global or Local Marketing <ul style="list-style-type: none"> ○ Les étapes de la Stratégie Marketing Global ○ Standardisation ou customisation ○ Distribution internationale et globale ✚ Approche des modes et techniques de paiement ✚ L'aspect juridique 	<p>Le Formateur Spécialiste Import – Export, en Stratégie de développement, Vente, Négociation et Marketing International.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins, Montage, Exposés et échanges, Analyses de cas réels, Suivi et accompagnement</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : Dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p>
	<p>3 jours</p>
	<p>1 350 €</p>
	<p>Réf : CI005</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL

Approche des marchés internationaux


<p>Objectif : Appréhender positivement les qualités qu'une entreprise doit posséder à l'Export. Acquérir une connaissance sur les stratégies internationales. Savoir planifier, mettre en oeuvre et contrôler un processus d'internationalisation.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable de Zone Export ou Commercial Export.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>Etre en mesure de mettre en place une stratégie internationale en Back Office. Bâtir une offre commerciale pertinente, homogène et compétitive à l'international. Etre en mesure d'identifier les leviers de compétitivité et les facteurs de réussite à l'international.</p> <p>Introduction : Approche de la dimension internationale, les qualités d'une entreprise à l'Export</p> <p>1^{ère} partie : Développer ses achats à l'international : entre enjeux et contraintes</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Enjeux et Risques des achats en Low Cost Countries ✚ Comment sélectionner ses achats ? ✚ Définir les critères de classification ✚ Approche en terme de priorité des LCC ✚ Evaluation des opportunités d'externalisation et des coûts <p>2^{ème} partie : Financement</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les dispositifs de financements à l'Exportation en UE et pays tiers <p>3^{ème} partie : Approche du Marketing Stratégique</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Outils majeurs du Marketing Stratégique ✚ L'approche Stratégique ✚ Le SWOT ✚ Segmenter son ou ses marchés <p>4^{ème} partie : Approche du Marketing Opérationnel</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Outils majeurs du Marketing Opérationnel ✚ Extension du Marketing Mix <p>5^{ème} partie : L'Action Commerciale Internationale</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les différentes étapes de l'Action Commerciale <p>6^{ème} partie : L'offre Commerciale Internationale</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La formation du contrat de vente ✚ Les caractéristiques de l'Offre Export ✚ Comment élaborer son Prix de Vente Export ? <p>7^{ème} partie : Approche des modes et techniques de paiement</p> <p>8^{ème} partie : Les clauses juridiques indispensables du contrat de vente</p>	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <hr/> <p>3 jours</p> <hr/> <p>1 350 €</p> <hr/> <p>Réf : CI009</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Adresse : 94, rue Saint-Lazare 75009 PARIS – Site Internet : www.proformalys.com

COMMERCE INTERNATIONAL

La couverture des risques financiers à l'international


<p>Objectif : Identifier les risques, connaître, différencier les sécurités de paiement. Maîtriser l'ouverture et la gestion de crédits documentaires. Connaître les garanties bancaires, lettres de crédit stand by et crédits acheteurs. Maîtriser les financements de projets internationaux : Groupe Banque mondiale, banques régionales et dispositifs d'aides aux PVD.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Responsable Import/Export, Logistique, Achats, Service Commercial, Gestionnaire de commandes et contrats</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>Maîtriser les différentes sécurités de paiement, afin d'appréhender les risques économiques, financiers, commerciaux et politiques et de proposer aux clients la solution la plus adaptée en terme de couverture et de coûts.</p> <p>Introduction : Présentation des Risques</p> <p>1^{ère} partie : Etude et Maîtrise des Remises et Crédits documentaires</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définition des Crédits et Formes ✚ Analyse des Règles et Usances (RUU 500 de la CCI) ✚ Connaissance des engagements bancaires ✚ Terminologie en français et anglais ✚ Bordereau d'ouverture et Matrice SWIFT ✚ Analyse des clauses du crédit et interface Incoterms ✚ Demande d'amendements et dates butoirs ✚ Modes de paiement sous crédit <p>2^{ème} partie : Les garanties bancaires et standby</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définition des Garanties et Formes ✚ Analyse modèles ✚ Etude du crédit acheteur (forme et engagements) <p>3^{ème} partie : Les financements de projets internationaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Groupe Banque Mondiale ✚ Banques régionales de développement et autres 	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p>
<p>Conclusion : comparaison techniques, engagements, avantages et inconvénients</p>	<p>3 jours</p> <p>1 350 €</p>
	<p>Réf : CI011</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Adresse : 94, rue Saint-Lazare 75009 PARIS – Site Internet : www.proformalys.com

COMMERCE INTERNATIONAL


Force de vente à l'international

<p>Objectif : Maîtriser les mécanismes de l'administration des ventes export. Connaître le déroulement d'une commande export et la chaîne documentaire.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable de Zone export ou Commercial export.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p><i>Bâtir une offre commerciale à l'international. Proposer les incoterms d'achat et de vente ainsi que les modes de transport internationaux en terme d'opérateurs, contrats et coûts. Maîtriser la chaîne documentaire export et les sécurités de paiement pour une totale satisfaction du client.</i></p> <p>Introduction : la structure d'un service commercial export, son rôle, son mode de fonctionnement et l'interface sur les autres partenaires internes & externes.</p> <p>1^{ère} partie : L'offre commerciale à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Mécanismes des appels d'offres (cahier des charges) ✚ Rubriques de l'offre (juridiques, commerciales, financières, logistiques, délais, garanties, validité) <p>2^{ème} partie : La chaîne documentaire export</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Documents commerciaux ✚ Documents de transport (routier, aérien, maritime) ✚ Documents d'origine, de douane ✚ Certificat d'origine, licences, DAU (Document administratif unique) DEB ✚ Certificats de qualité et de contrôle ✚ Spécificités des produits sensibles <p>3^{ème} partie : Incoterms 2000 et spécificités transports internationaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Incoterms 2000 (zoom sur les 13 Incoterms – transfert de risques, de frais, de responsabilités) ✚ Comparaison avec Incoterms américains (FOB) ✚ Spécificités des transports internationaux : routier, aérien, maritime, fluvial <p>4^{ème} partie : Sécurités de paiement à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Instruments de paiement ✚ Remises documentaires ✚ Crédits documentaires ✚ Lettre de crédit stand by 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Spécialiste Import – Export, Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</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>3 jours</p> <hr/> <p>1 350 €</p> <hr/> <p>Réf : CI012</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL

Procédures et terminologies douanières

<p>Objectif : Acquérir une connaissance actualisée des procédures douanières en vigueur. Connaître les rôles de l'Administration des Douanes. Maîtriser les critères de classement et de taxation des produits, les régimes économiques suspensifs, les domiciliations douanières, le transit communautaire et l'Intrastat.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Responsable de service Import/Export, Logistique Transports, Achats, Commercial ou Administration des ventes. Gestionnaires des commandes et des contrats Import/Export.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p><i>Respecter la réglementation douanière pour éviter les contentieux. Utiliser les procédures douanières pour être plus compétitifs sur ses marchés.</i></p> <p>Introduction : La Douane instrument de contrôle de la mondialisation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les missions et le rôle de la Douane ✚ Procédures et période de dédouanement <p>1^{ère} partie : Les critères de taxation douanière</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La nomenclature douanière ✚ Détermination de l'origine ✚ Les valeurs ✚ Les Régimes douaniers avec régimes suspensifs ✚ Les Procédures douanières <p>2^{ème} partie : L'Intrastat</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La Douane dans le cadre de l'Union Européenne ✚ La DEB et l'assiette de TVA <p>3^{ème} partie : Les différents documents douaniers</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Le DAU ✚ Les documents d'origine ✚ Les autorisations : licences et autres documents ✚ Les régimes de transit (transit communautaire, commun, carnet T.I.R., A.T.A.) 	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste Import - Export en Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise</p> <p>Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p>
<p>Conclusion : Eviter le contentieux et faire de la douane un allié du Commerce International</p>	<p>2 jours</p>
	<p>950 €</p>
	<p>Réf : CI013</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France


**COMMERCE INTERNATIONAL****Gestion des procédures douanières**

Objectif : Comprendre l'environnement douanier et fiscal pour bien maîtriser les procédures douanières en commerce international.	Personnes concernées : Toute personne travaillant dans le commerce international. Tout public occupant ou destiné à occuper la fonction d'assistant(e) export. Pré requis : Aucun
PROGRAMME	PEDAGOGIE
1) <u>L'environnement douanier et fiscal</u> ✚ Pays tiers ✚ Union Européenne ✚ Accords préférentiels	Le Formateur Longue expérience dans le domaine de l'import-export et dans le domaine de la formation. 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. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe.
2) <u>La déclaration en douane</u> ✚ Identification des déclarants ✚ Les éléments de la déclaration en douane : nature, valeur, origine ✚ Le DAU et la DEB ✚ Les documents justificatifs de l'origine	Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.
3) <u>Les régimes douaniers</u> ✚ Les régimes douaniers de droit commun (import-export) ✚ Les régimes de la politique industrielle (perfectionnement actif et passif) ✚ Les régimes de la fonction logistique (transit et entreposage) ✚ Les régimes de circulation (TIR, TIF, ATA)	Tarif Inter entreprise par personne
4) <u>Les procédures simplifiées</u> ✚ Procédures de dédouanement PSB et PDD ✚ Les Echantillons et les emballages	2 jours
5) <u>La liquidation douanière des marchandises</u> ✚ Mise à la consommation et mise en libre pratique ✚ La facturation du transitaire à l'importation ✚ Le Crédit d'enlèvement	890 €
	Réf : CI014

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL

Sécurisez les paiements à l'international

<p>Objectif : Connaître et différencier les sécurités de paiement. Maîtriser l'ouverture et la gestion de crédits documentaires. Analyser les clauses, demander les amendements. Négocier avec les banques les irrégularités et levée des réserves.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Responsable Import/Export, Logistique, Achats, Service Commercial, Gestionnaire de commandes et contrats</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>Maîtriser les différentes sécurités de paiement, afin d'appréhender les risques économiques, financiers, commerciaux et politiques et de proposer clients la solution la plus adaptée en terme de couverture et de coûts.</p> <p>Introduction : Présentation des Sécurités de paiement</p> <p>1ère partie : Etude & Maîtrise des Crédits documentaires</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définition des Crédits et Formes ✚ Analyse des Règles et Usances (RUU 500 de la CCI) ✚ Connaissance des engagements bancaires ✚ Terminologie en français et anglais ✚ Bordereau d'ouverture et Matrice SWIFT ✚ Analyse des clauses du crédit et interface Incoterms <p>2ème partie : Gestion de l'ouverture, demande d'amendement et remise documentaire</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Analyse avec Fiche professionnelle ✚ Rubriques et dates butoirs du crédit, coûts du crédit ✚ Modes de paiement sous crédit, remise documentaire <p>3ème partie : Les Crédits de Négoce</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les formes et modes d'utilisation <p>Etudes de cas crédits classiques et de négoce</p> <p>Conclusion : Topo sur la Garantie Standby</p>	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</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>3 jours</p> <hr/> <p>1 350 €</p> <hr/> <p>Réf : CI015</p>

COMMERCE INTERNATIONAL

Les incoterms











<p>Objectif : Maîtriser les incoterms sous leurs aspects juridiques, administratifs, logistiques et financiers.</p>	<p>Personnes concernées Toute personne travaillant dans le commerce international.</p> <p>Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>▸ Définitions et généralités</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Historique ✚ Le rôle des incoterms dans le contrat de vente ✚ Présentation des sigles <p>▸ Analyse des 13 sigles</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Par sigle ✚ Par famille ✚ Les ventes au départ ✚ Les ventes à l'arrivée ✚ Les variantes ✚ Comparaisons entre la version 1990 et la version 2000 <p>▸ Les incidences sur</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ L'organisation du transport et l'assurance ✚ Le conditionnement et l'emballage ✚ La livraison ✚ Les formalités douanières et le contrôle des marchandises ✚ Les documents à fournir ✚ Le prix de vente ✚ La facturation ✚ Le paiement ✚ Le crédit documentaire <p>▸ Les cas particuliers</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les stipulations contraires du contrat de vente ✚ Les Liner Terms et les THC (usages des ports) ✚ Les FOB américains ✚ Le marché unique 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Longue expérience dans le domaine de l'import-export et dans le domaine de la formation.</p> <p>Méthode 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><u>Intra entreprise</u> Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p><u>Inter entreprise</u> Tarif par personne</p>
<p>2 jours</p>	
<p>890 €</p>	
<p>Réf : CI018</p>	

Catalogue **PROFORMALYS** – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Adresse : 94, rue Saint-Lazare 75009 PARIS – Site Internet : www.proformalys.com

COMMERCE INTERNATIONAL

Logistique internationale

<p>Objectif : Connaître, différencier les différentes solutions de transport selon la destination, la provenance et les caractéristiques du produit. Acquérir une maîtrise du contrat de transport : liner terms, conventions internationales. Identifier les risques et gérer le temps de transport.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable de service Import/Export, Logistique Transports, Achats, Commercial ou Administration des ventes. Gestionnaires des commandes et des contrats Import/Export.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>Pour une vision globale de la logistique des opérations import, export, les acteurs du Commerce International sont capables de rechercher et de mettre en place la meilleure solution de transport et d'optimiser les coûts.</p> <p>Introduction : Articulation du contrat de transport sur le contrat d'achat & vente : Rappel Incoterms, Liner terms, chaîne des opérations physiques d'un transport.</p> <p>1^{ère} partie : Etude des différents modes de transport : contraintes, avantages, inconvénients et organisations</p> <ul style="list-style-type: none">  Le Routier  Le Fer  Le Fluvial  Le Maritime : Ligne et Tramp (affrètement)  L'organisation commerciale de chaque mode <p>2^{ème} partie : L'aspect contractuel et documentaire</p> <ul style="list-style-type: none">  Le contrat de transport : les conventions selon les modes, limites de responsabilités contractuelles des opérateurs  L'assurance sur facultés : souscription et mise en jeu  Interface documents de transport et crédoc <p>3^{ème} partie : Les auxiliaires de transport</p> <ul style="list-style-type: none">  Rôles et statut juridique <p>Etudes de cas</p> <p>Conclusion : Organiser et gérer la logistique transport</p> <p>Choix stratégiques selon flux ; rédaction des instructions d'expédition ; contrôler la pertinence de l'organisation et conduire les changements nécessaires</p>	<p>Le Formateur Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <p style="text-align: center;">950 €</p> <p style="text-align: center;">Réf : CI019</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL

Maîtriser les Incoterms 2000 selon les contrats de vente et d'achat

<p>Objectif : Acquérir une connaissance actualisée des Incoterms 2000. Evaluer leur impact en fonction des différents contrats. Maîtriser les transferts de risques, de frais de responsabilités pour chaque Incoterm.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable de service Import/Export, Logistique Transports, Achats, Commercial ou Administration des ventes. Gestionnaires des commandes et des contrats Import/Export.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p><i>A partir de la maîtrise opérationnelle des conditions de vente à l'international, les participants pourront proposer l'Incoterm le plus adapté à leurs clients en fonction du produit, du mode de transport et des risques encourus par l'opération import ou export.</i></p> <p>Introduction : Bien distinguer les Contrats d'achat et de vente</p> <p>1^{ère} partie : Etude et Maîtrise des Incoterms 2000</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définition des Incoterms et famille ✚ Analyse de chaque Incoterm et de sa prestation logistique transport ✚ Maîtrise des transferts de risques, de frais et de responsabilité ✚ Connaissance des formalités à accomplir ✚ Classification des Incoterms, points forts et points faibles <p>2^{ème} partie : Intégrer les évolutions des Incoterms 2000 dans les contrats d'achat et de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Cohérence avec les Liner terms ✚ Interface des Incoterms 2000 avec Modes de paiement ✚ Incoterms 2000 et commerce intra-communautaire ✚ Les Incoterms FOB Américains <p>Etudes de cas</p> <p>Conclusion : Gérer les désaccords entre l'acheteur et le vendeur</p>	<p>Le Formateur Spécialiste Import – Export, Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <p style="text-align: center;">950 €</p> <p style="text-align: center;">Réf : CI020</p>

COMMERCE INTERNATIONAL


Responsable des achats internationaux

<p>Objectif : Maîtriser les achats à l'international en terme de rédaction des appels d'offres produits et transports (Incoterms, Transports, Douanes). Connaître les documents import nécessaires au transport et dédouanement. Sécuriser les paiements des fournisseurs et bénéficier de trésorerie.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable des Achats internationaux. Acheteur à l'international.</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p><i>Bâtir les appels d'offres à l'import et constituer un cahier des charges technique et commercial. Maîtriser les Incoterms 2000 à l'achat et les spécificités des modes de transport internationaux en terme d'opérateurs, contrats et coûts. Maîtriser la chaîne documentaire import, les procédures et dispositifs douaniers et les sécurités de paiement pour une totale satisfaction de l'entreprise.</i></p>	<p>Pré requis : Aucun</p>
<p>Introduction : la structure d'un service achats, son rôle, son mode de fonctionnement et l'interface sur les autres partenaires internes et externes</p> <p>1^{ère} partie : L'appel d'offres et le cahier des charges</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Mécanismes des appels d'offres (cahier des charges) ✚ Rubriques de l'offre (juridiques, commerciales, financières, logistiques, délais, garanties, validité) <p>2^{ème} partie : La chaîne documentaire import</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Documents commerciaux ✚ Documents de transport (routier, aérien, maritime) ✚ Documents d'origine, de douane ✚ Certificat d'origine, licences, ✚ DAU (Document administratif unique) DEB ✚ Certificats de qualité et de contrôle ✚ Spécificités des produits sensibles <p>3^{ème} partie : Incoterms 2000, Spécificités transports internationaux à l'import et procédures douanières</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Incoterms 2000 (zoom sur les 13 Incoterms – transfert de risques, de frais, de responsabilités) ✚ Comparaison avec Incoterms américains (FOB) ✚ Spécificités des transports internationaux : routier, aérien, maritime, fluvial ✚ Procédures et dispositifs douaniers <p>4^{ème} partie : Sécurité de paiement à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Instruments de paiement ✚ Remises et Crédits documentaires ✚ Lettre de crédit standby 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Spécialiste Import – Export, Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p>3 jours</p> <p>1 350 €</p> <p>Réf : CI021</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL


Les achats dans les pays émergents

<p>Objectif : Sélectionner et sécuriser ses achats en terme de pays et produits cibles. Planifier un processus d'achat. Verrouiller ses achats par la valeur contractuelle. Maîtriser les achats à l'international en terme de rédaction des appels d'offres produits et transports (Incoterms, Transports, Douanes). Connaître la documentation import. Sécuriser les paiements des fournisseurs et bénéficier de trésorerie. Bien maîtriser les processus de négociation.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable des Achats, Acheteurs.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>Définir une stratégie d'achats internationaux performante et compétitive. Sélectionner et gérer méthodiquement ses fournisseurs étrangers. Se préparer à la négociation et au management dans un contexte interculturel.</p> <p>Introduction : Structure d'un service achats, rôle, fonctionnement, interface avec les autres partenaires internes et externes</p> <p>1^{ère} partie : Comment sélectionner ses achats</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Elaborer une stratégie adaptée aux besoins de l'entreprise ✚ Définir la zone d'achats et analyser le risque pays ✚ Analyser et segmenter le portefeuille achats internationaux ✚ Mettre en œuvre la politique achats ✚ Etudier différentes stratégies achats et identifier les critères de choix <p>2^{ème} partie : Comment sécuriser ses achats</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Sur le plan technique (capacité, production, organisation) ✚ Sur le plan économique (actionnariat – CA, renommée etc.) ✚ Sur le plan culturel (culture de chaque pays, us et coutumes en négociation) ✚ Sur le plan social (législation, droit du travail, conventions internationales) ✚ Sur le plan risque de change ✚ Sur le plan logistique (incoterms, transport, douanes) <p>3^{ème} partie : Planification d'un processus d'achats à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les 6 étapes pour réussir sa délocalisation ✚ 3 analyses initiales à effectuer ✚ Automatiser le process ✚ Coordonner et uniformiser la supply chain ✚ Les éléments du calcul du prix d'achat <p>4^{ème} partie : Planifier un processus d'achat</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Etablir le bon de commande ✚ Les incoterms et les transports, les douanes ✚ Les modes de paiement des fournisseurs ✚ Les documents import <p>5^{ème} partie : Le contrat d'achat et les CGA</p> <p>6^{ème} partie : Le processus de négociation et les grilles d'évaluation</p>	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise</p> <p>Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p>2 jours</p> <p>950 €</p> <p>Réf : CI022</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France


COMMERCE INTERNATIONAL

Maîtriser les différentes garanties bancaires et cautions de marché liées au projet industriel

<p>Objectif : Acquérir une connaissance actualisée des garanties bancaires et cautions de marché. Evaluer leur impact en fonction des différents contrats. Maîtriser la négociation et mise en place des garanties et cautions.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable de service Import/Export, Logistique Transports, Achats, ou Administration des ventes. Toute personne ayant une fonction en rapport avec les services ci dessus mentionnés. Gestionnaires des commandes et des contrats Import/Export. Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>Conduire un projet industriel en maîtrisant les aspects financiers et logistiques liés à la mise en place des garanties bancaires et cautions de marché.</p> <p>Introduction : Présentation rapide des garanties & cautions</p> <p>1^{ère} partie : Etude et Maîtrise de la LC Standby</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définition et formes de LC Standby ✚ Analyse des Règles et Usances (ISP 98) ✚ Engagements bancaires et rôles ✚ Terminologie en français et anglais ✚ Connaissance des formalités à accomplir ✚ Etudes de modèles de lettres de crédit standby <p>2^{ème} partie : Gestion des Cautions de marché</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Bien distinguer les formes de cautions ✚ Les contextes d'utilisation ✚ Les formes, les modes d'utilisation, modèles ✚ Interface avec la COFACE <p>Analyse de modèles français et anglo-saxons</p> <p>Conclusion : Comparaison entre engagements bancaires selon les techniques (Crédoc, SBLC, remises documentaires)</p>	<p>Le Formateur Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p>
	<p>2 jours</p>
	<p>950 €</p>
	<p>Réf : CI023</p>

COMMERCE INTERNATIONAL

Les crédits documentaires à l'import

<p>Objectif : Maîtriser l'ouverture et la gestion de crédits documentaires à l'import. Connaître les Règles et usances principales de la brochure 500 et du PBIS. Identifier les modes et vitesses de paiement des fournisseurs. Identifier le processus des amendements. Maîtriser la chaîne documentaire import et l'interface incoterms sur les crédits. Traiter les irrégularités.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable Import, Achats, Service Commercial, Gestionnaire de commandes et contrats.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>Maîtriser les différentes sécurités de paiement, afin d'appréhender les risques économiques, financiers, commerciaux et politiques et de proposer aux clients la solution la plus adaptée en terme de couverture et de coûts.</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>Introduction : Présentation des Sécurités de paiement</p> <p>1^{ère} partie : Etude & Maîtrise des Crédits documentaires</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définition des Crédits et Formes ✚ Analyse des Règles et Usances (RUU 500 de la CCI) ✚ Connaissance des engagements bancaires ✚ Terminologie en français et anglais ✚ Bordereau d'ouverture et Matrice SWIFT ✚ Analyse des clauses du crédit et interface Incoterms <p>2^{ème} partie : Gestion de l'ouverture, demande d'amendement et remise documentaire</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Analyse avec Fiche professionnelle crédits import et export ✚ Rubriques et dates butoirs du crédit, coûts du crédit ✚ Modes de paiement sous crédit, remise documentaire <p>3^{ème} partie : Les Crédits de Négoce</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les formes et modes d'utilisation des crédits Revolving, Red Clause, Transférable, Back to back <p>Conclusion : L'alternative au crédit documentaire : la Garantie Stand By</p>	<p>Le Formateur Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise</p> <p>Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p>2 jours</p> <p>950 €</p> <p>Réf : CI024</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France



COMMERCE INTERNATIONAL

Le transport international

<p>Objectif : Maîtriser l'environnement du transport international de marchandises pour travailler dans le commerce international.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne travaillant dans le commerce international. Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>1) <u>Introduction à l'environnement du transport international des marchandises</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La mise en place d'une politique de transport ✚ Le choix des modes et des modalités de transport ✚ L'emballage des marchandises ✚ La relation incoterm du contrat et contrat de transport <p>2) <u>Les professionnels du transport : Qui sont ils ? Avec qui travailler ? Leur statut juridique</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les compagnies de transport et leurs conventions internationales ✚ Les organisateurs/commissionnaires de transport ✚ Les transitaires ✚ Les spécialistes de l'affrètement, du groupage et de l'express <p>3) <u>La taxation du fret</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Maritime, aérien, routier : Principes fondamentaux de la tarification conventionnelle ✚ Le transport des marchandises par conteneur ✚ La facturation du transitaire ✚ La facturation du commissionnaire ✚ Le coût du transport <p>4) <u>L'assurance transport</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les indemnités prévues par les conventions internationales ✚ Les différents risques ainsi que leurs polices d'assurance complémentaires ✚ Le coût de l'assurance transport. <p>5) <u>Le rôle et l'importance des documents de transport</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les documents émis par les compagnies : Lettres de voiture, LTA, connaissements maritimes ✚ Les attestations de prise en charge ✚ Les documents émis par les transitaires ✚ Le bordereau d'instructions <p>6) <u>Cas pratiques (selon le rythme du groupe)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Pénalités de retard de livraison Casablanca ✚ Facturation du transitaire ✚ Offre commerciale CIF Baltimore USA 	<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.</p> <p>Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p style="text-align: center;">3 jours</p> <p style="text-align: center;">1 250 €</p> <p style="text-align: center;">Réf : CI025</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL

Les incoterms 2000 et le crédit documentaire

<p>Objectif : Ne plus « subir » le credoc. Savoir associer les deux outils de travail que sont les Incoterms et le Credoc. En comprendre les interfaces, anticiper sur les actions logistiques, administratives et financières. Assurer une certaine cohérence dans la tenue de son dossier, préparer les instructions et les documents en parfaite adéquation avec l'incoterm.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne travaillant dans le commerce international.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>Pré requis : Aucun.</p>
<p>1) <u>Analyse des 13 Incoterms</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + Par sigle + Par famille + Les ventes au départ + Les ventes à l'arrivée + Les variantes + Comparaisons entre la version 1990 et la version 2000 <p>2) <u>Les incidences sur</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + L'organisation du transport et l'assurance + Le conditionnement et l'emballage + La livraison + Les formalités douanières et le contrôle des marchandises + Les documents à fournir + Les risques et les frais à supporter + Le prix de vente et la facturation + Le paiement <p>3) <u>La technique du crédit documentaire</u></p> <ul style="list-style-type: none"> + La demande d'ouverture + La notification ou la confirmation + La réalisation + Le paiement + L'interface Crédit documentaire / Incoterms + Les différents types de crédits documentaires : standby, revolving, back to back, red clause 	<p>PEDAGOGIE</p> <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. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p>2 jours</p> <p>890 €</p> <p>Réf : CI026</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

**COMMERCE INTERNATIONAL****Gestion d'une commande Export**

Objectif : Anticiper sur toutes les actions commerciales, administratives, logistiques et financières pour assurer une bonne tenue du dossier export. Etre autonome rapidement. Garantir la satisfaction du client.	Personnes concernées : Toute personne travaillant dans le commerce international. Tout public occupant ou destiné à occuper la fonction d'assistant(e) export. Pré requis : Aucun.
PROGRAMME	PEDAGOGIE
1) <u>Introduction : l'environnement export</u> <ul style="list-style-type: none">✚ Les attentes de l'entreprise✚ Les fonctions et tâches du service export : Qui fait quoi ?✚ Les partenaires extérieurs du gestionnaire de commande export✚ Les outils de gestion (incoterms, techniques de paiement, transport et douane)	Le Formateur Longue expérience dans le domaine de l'import-export et dans le domaine de la formation. 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. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe.
2) <u>La gestion d'une commande export</u> <ul style="list-style-type: none">✚ Les informations relatives à la commande export✚ Le déroulement d'une commande export✚ La chaîne documentaire✚ Les éléments constitutifs du dossier export✚ Etudes de cas (pro-forma Cif Baltimore + Credoc Caracas)	Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.
3) <u>Un point de vue : les principaux aspects de l'interface au poste « Administration des ventes » avec</u> <ul style="list-style-type: none">✚ Le service commercial✚ Les auxiliaires du transport (organisation, choix, coûts)✚ La douane (régimes et déclarations)✚ Les banques✚ Les assurances✚ Les organismes officiels	Tarif Inter entreprise par personne
	2 jours
	890 €
	Réf : CI027

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Adresse : 94, rue Saint-Lazare 75009 PARIS – Site Internet : www.proformalys.com

COMMERCE INTERNATIONAL

Déclaration d'échange de biens

<p>Objectif : Comprendre les principes de taxation associée aux livraisons de marchandises et savoir remplir la déclaration d'échange de biens.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne travaillant dans le commerce international. Tout public occupant ou destiné à occuper la fonction d'assistant(e) export. Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>1. <u>Champ d'application</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Rappel des principes de livraisons exonérées et des acquisitions taxables spontanément entre Etats membres ✚ Régime définitif et régime transitoire ✚ Les règles de facturation en fonction des flux des marchandises ✚ Les conditions de la facturation hors taxe : le numéro d'identification de TVA ✚ Les obligations fiscales et statistiques liées à la circulation intracommunautaire des marchandises (livraisons, transferts, opérations temporaires) ✚ La prise en compte des frais de transport et des frais annexes aux livraisons intracommunautaires ✚ Les envois gratuits, les opérations triangulaires, les réparations, le travail à façon et les cas particuliers <p>2. <u>La DEB et le logiciel IDEP CN 8</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Modes de transmission, exigibilité, niveau d'obligations ✚ Présentation des 14 informations ✚ Informations de nature fiscale : code régime, valeur fiscale, code TVA ✚ Informations de nature statistique : nomenclature combinée, pays de provenance, valeur statistique, conditions de livraisons (incoterms), nature de la transaction ✚ Mesures de simplification ✚ Traitement des rectifications ✚ Régularisations commerciales ✚ Cas des retours de marchandises, des avoirs commerciaux ✚ Traitement des erreurs 	<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. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 jour</p> <hr/> <p style="text-align: center;">490 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : CI028</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Adresse : 94, rue Saint-Lazare 75009 PARIS – Site Internet : www.proformalys.com

COMMERCE INTERNATIONAL

La gestion du crédit documentaire

<p>Objectif : Savoir prendre en charge et gérer les crédits documentaires, anticiper sur les actions logistiques et administratives, les hiérarchiser.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne travaillant dans le commerce international. Tout public occupant ou destiné à occuper la fonction d'assistant(e) export. Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>1) <u>Le Crédit documentaire et le contrat de vente</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La relation conditions de vente et conditions de paiement ✚ La place des incoterms (***) dans le déroulement du crédit documentaire ✚ Les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur sur le transport, l'assurance, les formalités de douane (***) et de contrôle. <p>2) <u>Les mécanismes du crédit documentaire</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Schémas de mise en place, d'ouverture et de réalisation des différents types de crédits ✚ Circuits des marchandises ✚ Circuits des documents ✚ Circuits de paiement <p>3) <u>Le Crédit documentaire et le contrat de transport</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les instructions au transporteur (***) : comment les donner, les obligations et la responsabilité du transporteur. ✚ Les modalités de transport : organisation logistique(***)et choix des prestataires ✚ L'assurance transport : ce qu'il faut savoir. <p>4) <u>Le rôle et l'importance des documents dans le crédit documentaire</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La rédaction des documents commerciaux : Facture pro-forma, facture commerciale (***), liste de colisage, bon de commande... ✚ Documents de transport et d'assurance : Titres de transport CMR, CIM, AWB, B/L, House Awb, FCR, FBL, bordereau d'instructions au transitaire... ✚ Documents douaniers et certificats d'origine : Factures douanières et consulaires, EUR1, ATR, C.O forme A, APR, certificat d'origine communautaire... ✚ Autres documents : Certificats d'inspection, d'empotage... <p>5) <u>Proposition d'une procédure interne d'ouverture de crédit documentaire version « Administration des ventes » et cas pratique</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Gestion d'une commande export depuis l'offre jusqu'à la réalisation du crédit documentaire autour d'un cas « épineux » ✚ Conclusion 	<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. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <p style="text-align: center;">890 €</p> <p style="text-align: center;">Réf : CI029</p>

COMMERCE INTERNATIONAL

L'Administration des Ventes Export

<p>Objectif : Permettre à un public « novice » d'assimiler très rapidement la culture et les techniques nécessaires à la prise en charge des dossiers export.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Etre opérationnel dans l'utilisation des outils du commerce international indispensables aux assistant(es) export : <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les mécanismes de la fonction export, son environnement, ses partenaires, ses sources d'information, sa réglementation et ses procédures. ❖ Les Incoterms 2000 ❖ Le transport international ❖ Les procédures douanières et les formalités qui les accompagnent ❖ Les documents export ❖ Les techniques bancaires de paiement ✚ Savoir gérer une commande export de A à Z, appréhender la fonction ADV export dans son rôle de « catalyseur » et d' « organisateur » et assurer l'interface entre les différents services de l'entreprise. 	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Toute personne travaillant dans le commerce international.</p> <p>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>1. L'Environnement Export</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les fonctions et tâches du service export ✚ Les partenaires de l'entreprise (banques, chambres de commerce, transitaires...) ✚ Les procédures export (offre, enregistrement, confirmation, facturation,...) ✚ La réglementation douanière et fiscale (pays tiers, intracommunautaires, pays en émergence) ✚ La déclaration en douane et les différents régimes douaniers ✚ Les principaux documents du commerce international ✚ Le contrôle, l'emballage, le marquage <p>2. Les Incoterms 2000</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définitions et analyse des 13 sigles ✚ Les obligations commerciales, administratives et logistiques. ✚ La question du transfert des risques ✚ La question du transfert des frais ✚ Les variantes officielles ✚ Les cas particuliers (FOB Usa, Liner Terms,...) <p>3. Le Transport international</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les transporteurs : Qui sont-ils ? A qui faire appel ? Cies, transitaires, commissionnaires. ✚ Modes et modalités de transport : Maritime, aérien, combiné, multimodal. ✚ Le coût du transport : Quelques ratios. ✚ Les principes de base de la taxation maritime, aérienne et routière. ✚ L'assurance transport. ✚ Les litiges et les réclamations : comment les gérer. ✚ La facturation du transitaire <p>4. Les techniques internationales de paiement</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La remise bancaire ✚ Le crédit documentaire ✚ Le virement swift ✚ Le crédit standby ✚ La traite et les effets de commerce <p>5. La gestion des commandes export et l'administration des ventes</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La prise en charge et la réalisation d'une commande export. ✚ Le déroulement de la commande export ✚ La constitution du dossier ✚ L'organisation logistique, administrative et financière ✚ La gestion des litiges et des réclamations ✚ Démonstration d'une procédure de gestion de commande 	<p>Le Formateur</p> <p>Longue expérience dans le domaine de l'import-export et dans le domaine de la formation.</p> <p>Parcours pédagogique</p> <p>La démarche consiste à réaliser des apports théoriques pour une meilleure compréhension des enjeux.</p> <p>La richesse de la formation prendra une nouvelle dimension dans la restitution des travaux de groupes et dans les synthèses de l'animateur.</p> <p>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>
<p><u>Cas pratiques :</u> (1) Test sur les incoterms (2) Offre commerciale CIF Baltimore (3) La Gestion d'une commande export</p>	<p>5 jours</p> <p>1 990 €</p> <p>Réf : CI030</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Adresse : 94, rue Saint-Lazare 75009 PARIS – Site Internet : www.proformalys.com

COMMERCE INTERNATIONAL

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><u>Personnes concernées :</u> 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><u>Première journée : quel Incoterm faut-il négocier ?</u></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><u>Deuxième journée : les litiges classiques, les cas particuliers :</u></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.</p> <p>1 test + 1 application (facturation export). Nombreux exemples et animations présentés à partir de la vidéoprojection.</p> <p>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;">890 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : CI031</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

COMMERCE INTERNATIONAL

Formalités administratives à l'exportation


<p>Objectif : Maîtriser les formalités administratives de base à l'exportation. Connaître les cas d'utilisation des différents documents et procédures. Savoir trouver l'information sur les formalités à effectuer.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne travaillant dans le commerce international. Tout public occupant ou destiné à occuper la fonction d'assistant(e) export. Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>Introduction : les différents types de formalités et de procédures à l'exportation</p> <p>1) <u>Les documents commerciaux</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La facture pro-forma, la facture commerciale, la facture consulaire, la facture douanière ✚ Les mentions obligatoires sur la facture commerciale export ✚ La liste de colisage, la note de poids ✚ Le certificat d'origine, le certificat de circulation ✚ Le certificat sanitaire, le certificat phyto-sanitaire ✚ L'attestation de vérification de livraison <p>2) <u>Les documents de transport</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ La lettre d'instructions ✚ Les documents accompagnant les marchandises dangereuses ✚ L'aérien : les différentes formes de LTA ✚ Le maritime : les connaissements, les LTM, les charte-parties ✚ Les lettres de voiture CMR et CIM ✚ La police et le certificat d'assurance-transport <p>3) <u>Les documents douaniers</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Le DAU ✚ La déclaration d'échange de biens ✚ Les licences d'exportation et d'importation ✚ Le carnet ATA, le carnet TIR <p>4) <u>Les paiements</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Le chèque à l'international ✚ Le virement ✚ Les effets de commerce : traite, billets à ordre ✚ Les procédures documentaires 	<p>PEDAGOGIE</p> <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. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe.</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p>
<p>Conclusion : l'organisation administrative du service export</p>	<p>1 jour</p>
	<p>490 €</p>
	<p>Réf : CI032</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Adresse : 94, rue Saint-Lazare 75009 PARIS – Site Internet : www.proformalys.com


COMMERCE INTERNATIONAL

Comment répondre à un appel d'offre international

<p>Objectif : Connaître les procédures de soumission et de réponse aux appels d'offres internationaux. Maîtriser les mécanismes de l'appel d'offre et les principales clauses de l'offre reprises ultérieurement dans le contrat de vente.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>Responsable de service Import/Export, Acheteur, Commercial Export, Administration des Ventes, Directeur Commercial, DG d'une société industrielle ou de services.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p><i>Maîtriser les procédures de réponse aux appels d'offres internationaux. Bâtir une offre commerciale à l'international pour gagner le marché.</i></p> <p>Introduction : Procédures de soumission et formalités à accomplir pour répondre à un Appel d'offres</p> <p>1^{ère} partie : Réponse à l'appel d'offres</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Structure de l'offre commerciale internationale ✚ Identification des risques liés aux ventes export ✚ Aspects juridiques, normes, réglementations, fiscalités, interculturels <p>2^{ème} partie : Formalisation de l'offre</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Type et validité ✚ Nature de la prestation, description ✚ Prix de vente (base, variantes) ✚ Incoterm et mode de transport ✚ Clauses de sauvegarde, exonératoires, pénales, résolutoires, compromissaires ✚ Loi applicable et juridiction compétente <p>3^{ème} partie : Aspects financiers de l'offre</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Conditions de facturation ✚ Modes de paiement (remises, crédits documentaires, stand by) ✚ Cautions liées à l'appel d'offre et aux marchés ✚ Risques financiers et assurances <p>Conclusion: compléments techniques et juridiques (réserve de propriété, propriété intellectuelle, industrielle, règlement des litiges)</p>	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels (cahiers des charges). Suivi et accompagnement.</p> <p>Intra entreprise</p> <p>Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p>2 jours</p> <p>950 €</p> <p>Réf : CI033</p>

COMMERCE INTERNATIONAL

**Couverture des risques à l'international
par les polices de l'assureur COFACE**

<p>Objectif : Connaître le rôle, le fonctionnement et les champs de prestations du groupe COFACE en fonction des différents contrats de vente. Maîtriser la négociation et la mise en place des polices. Identifier les modes de couverture et les taux d'indemnisation.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Responsable de service Import/Export, Logistique Transports, Achats, ou Administration des ventes. Toute personne ayant une fonction en rapport avec les services ci dessus mentionnés. Gestionnaires des commandes et des contrats Import/Export.</p> <p>Pré requis : Aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p><i>Connaître les risques financiers, économiques, politiques liés à la gestion des contrats à l'exportation et couvrir ces risques par une maîtrise des polices de l'assureur COFACE.</i></p> <p>Introduction : Présentation rapide du groupe COFACE et de ses pôles d'activités</p> <p>1^{ère} partie : Etude et Maîtrise du préfinancement d'une opération de PROSPECTION</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Définition et contenu de la police prospection ✚ Champ d'application ✚ Taux de couverture, durée, compte d'amortissement <p>2^{ème} partie : Les polices d'assurance CREDIT</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Polices NOVEX, GCP, PCT ✚ Police GLOBALLIANCE ✚ Polices d'assurance crédits de biens d'équipement et de services (EQUIPEX - BE+ - GRAND EXPORT) <p>3^{ème} partie : Les polices pour les contrats à moyen terme et investissements à l'étranger</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Police Assurance Crédit Moyen Terme ✚ Polices dédiées au risque de change ✚ Les formulaires d'agrément ✚ CONCLUSION : les services @rating et évaluation pays 	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</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>1 jour</p> <hr/> <p>550 €</p> <hr/> <p>Réf : CI034</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Quelques références du Groupe ProFormalys:

Aérospatiale, Aplitec, Alstom, Assystem, Axalto, Agence de la Biomédecine, Laboratoire Boiron, Bombardier, Le Bon Marché, BP Algérie, Hôtel et Restaurant Le Bristol Paris, Bristol Myers Squibb, Bull, Bruneau, CARI, CCI de Paris, CCI Nord Pas de Calais, CEA, Cegetel, CEMAGREF, CEREQ, Laboratoires Chiesi, Christian Lacroix, Chronopost, Cité des Sciences, le Club Méditerranée, Clyde and Co, CNAF, CNEAP, CNED, Conseil Général du Loiret, CORA, CS, CWF, Dassault Aviation, DCN, DRSM, Ecolab, EMOC, Fabris, FARECO, Fidelia, Groupe Fayat, Hewlett Packard, Chaîne des hôtels Hilton, Histoire d'Or, Kodak Industrie, LVMH, MBDA, Louvre Hôtels, Lucien Barrière, Mac Donalds, Mairie d'Arras, Mairie de Paris, Ministère de l'Éducation, Ministère de la Défense, Groupe La Mondiale, MSA Gallet, Norske Skog, Novacel, Polistyl, PPG Industries International, Q-PARK, Quick, ONA Maroc, Saft Power Systems, RAM, Rei Boehringer, Renault, RFF, Right Garon Bonvalot, Saint-Gobain, Sanofi, Schlecker, Sejer, SIH, SNCF, Socom, SPIE, Tarkett, Veolia, VVF Vacances, Unafo, VINCI, Wagram Music, Yves Rocher, ...



Formations Transversales

COMMERCE INTERNATIONAL

Septembre 2006

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
CI000 Séminaire Commerce international																										25	26	27		
CI001 Mener un diagnostic export d'une entreprise													14	15				18	19											
CI002 Exportation																										25	26			
CI003 Les bases de l'import-export																										25				
CI004 Les réseaux de franchise à l'international																														
CI005 Marketing international																										25	26	27		
CI009 Approche des marchés internationaux						6	7	8																						
CI011 La couverture des risques financiers à l'international																											26	27	28	
CI012 Forces de vente à l'international																											27	28	29	
CI013 Procédures et terminologies douanières																		18	19											
CI014 Gestion des procédures douanières																														
CI015 Sécurisez les paiements à l'international																														
CI018 Les incoterms																														
CI019 Logistique internationale																		18	19											
CI020 Maîtriser les Incoterms 2000 selon les contrats de vente et d'achat																														
CI021 Responsable des achats internationaux																												27	28	29
CI022 Les achats dans les pays émergents											11	12																		
CI023 Maîtriser les différentes garanties bancaires et cautions																														
CI024 Les crédits documentaires à l'import																														
CI025 Le transport international																														
CI026 Les Incoterms 2000 et le crédit documentaire																					21	22								
CI027 Gestion d'une commande export																														
CI028 Déclaration d'échange de biens												12																		
CI029 La gestion du crédit documentaire																														
CI030 Administration des ventes export																														
CI031 Utiliser l'Incoterm pour anticiper sur les litiges et les éviter											11	12																		
CI032 Formalités administratives à l'exportation																												28		
CI033 Comment répondre à un appel d'offre international ?																		18	19											
CI034 Couverture des risques à l'international par les polices de l'assureur COFACE																												28		



Formations Transversales

COMMERCE INTERNATIONAL

Décembre 2006

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
CI000 Séminaire Commerce international																																
CI001 Mener un diagnostic export d'une entreprise																																
CI002 Exportation																																
CI003 Les bases de l'import-export																																
CI004 Les réseaux de franchise à l'international																																
CI005 Marketing international																																
CI009 Approche des marchés internationaux																																
CI011 La couverture des risques financiers à l'international																																
CI012 Forces de vente à l'international							6	7	8																							
CI013 Procédures et terminologies douanières																																
CI014 Gestion des procédures douanières																																
CI015 Sécurisez les paiements à l'international							6	7	8																							
CI018 Les incoterms																																
CI019 Logistique internationale																																
CI020 Maîtriser les Incoterms 2000 selon les contrats de vente et d'achat																																
CI021 Responsable des achats internationaux							6	7	8																							
CI022 Les achats dans les pays émergents																																
CI023 Maîtriser les différentes garanties bancaires et cautions																																
CI024 Les crédits documentaires à l'import																																
CI025 Le transport international																																
CI026 Les Incoterms 2000 et le crédit documentaire																																
CI027 Gestion d'une commande export																																
CI028 Déclaration d'échange de biens																																
CI029 La gestion du crédit documentaire																																
CI030 Administration des ventes export				4	5	6	7	8																								
CI031 Utiliser l'Incoterm pour anticiper sur les litiges et les éviter																																
CI032 Formalités administratives à l'exportation																				19												
CI033 Comment répondre à un appel d'offre international ?																																
CI034 Couverture des risques à l'international par les polices de l'assureur COFACE																																