

2 - DIRECTION, GESTION, ADMINISTRATION

REFERENCE AS FORMATION

G - Vente & Commerce

2G-006

OBJECTIF

- Connaître les incoterms®2010 pour bien les utiliser et bien négocier
- Etablir un schéma logistique cohérent et sécurisé pour chacun
- Gérer avec efficacité ses dossiers import/export (de l'offre commerciale au paiement)

PUBLIC VISE

- Dirigeants PME/PMI, TPE
- Commerciaux (achat/vente), Ingénieurs commerciaux
- Chefs de projets, administration des achats / des ventes, logistique

PRE-REQUIS

Avoir des notions de base sur les incoterms®2010

DURÉE en HEURES :

14h

METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel animée en français
- Un poste de travail par stagiaire
- De 1 à 8 stagiaires maximum par formateur
- Individualisation de la formation
- Alternance explication (50%) / exercices (50%), variable selon le niveau et le besoin
- Possibilité de travailler sur ses propres fichiers
- Contrôle continu et certificat de stage

FORMACODE :

34085 (Stratégie commerciale)

CERTIFICATION / EVALUATION

Attestation de formation

NIVEAU : 0

Nouveautés de la publication 2010

- Ils ne sont plus que 11 et s'utilisent en national autant qu'à l'international
- L'usage des incoterms® 2010 dédiés au fluvial et au maritime (vrac & conventionnel)
- La place des Omni modaux dans la publication 2010
- L'usage des Omni modaux en transport terrestre & aérien
- L'usage des Omni modaux en transport maritime conteneurisé et/ou en combiné

Incoterms® et contrats induits

- Obligations du vendeur en matière d'emballage et de marquage
- Gestion des opérations de douane export/import
- Conditions d'une facturation HT à l'international
- Gestion des opérations de chargement/déchargement, groupage/dégroupage, transport
- Schéma logistique et évaluation des opérations logistiques à mener
- Les incoterms® de ventes au départ : E, F, C
- Présentation des 8 incoterms® de vente au départ
- Différenciation du point de transfert de frais et du point de transfert de risques
- Différence entre transfert de responsabilité (risque) et transfert de propriété
- L'avantage des ventes au départ : délai et règlement
- L'assurance de la marchandise & le recours en cas d'avaries
- Les incoterms® de ventes à l'arrivée : DAT, DAP, DDP
- Présentation des 3 incoterms® de vente à l'arrivée
- L'usage du D et la gestion des risques
- Les conditions d'une vente en DDP

Choisir un Incoterms®

- Choisir un incoterms® en fonction de ses conditions générales de vente
- Choisir un incoterms® en fonction de ses objectifs et des risques encourus
- Choisir un incoterms® selon le mode de transport et/ou le type d'expédition
- Les 4 principaux incoterms® utilisés par l'entreprise (national, intra-communautaire, extra communautaire)

Place des Incoterms® dans la gestion commerciale

- La place de l'incoterms® dans l'offre commerciale
- La place de l'incoterms® dans le contrat commercial
- Les documents liés aux incoterms® (preuve de la réalisation du contrat)
- Distinguer les documents liés à la demande particulière du client
- La chaîne documentaire dans le cadre d'une garantie de paiement

DES CONSEILLERS A VOTRE ECOUTE