Formation : Sécurisez et valorisez votre offre commerciale export

International - Import/Export - Douane Achats - Approvisionnement - Logistique - Supply Chain - 2025

La formation en résumé

Choisir un marché où s'implanter à l'international est parfois difficile. Cependant, après avoir ciblé le marché adéquat par rapport à votre entreprise et à ses ambitions stratégiques, il vous faut construire une offre commerciale adaptée au marché ciblé à l'international est parfois difficile compte-tenu de tous les risques. Satisfaire la demande locale en valorisant son offre tout en sécurisant l'opération nécessite de procéder par étapes et de connaître les contraintes.

Objectifs :

- Donner une image professionnelle orientée « export » de l'entreprise au travers de l'offre.
- Devenir un interlocuteur averti avec chaque partie prenante et gagner en autonomie
- Sécuriser les points à risque et préserver sa marge.

Participants :

Toute personne amenée à faire des offres à l'export : technico-commerciaux(ales), ingénieur(e)s, responsables responsables Offre, chargés de projet, commerciaux(ales), assistant(e) export-commercial(e)-ADV…

Prérequis :

Connaître les règles Incoterms 2020

Tarif : sur demande

Formation disponible en individuel, en intra entreprise ou en sur-mesure uniquement
En présentiel ou en distanciel

1 jours

(7 heures)

Mises en situation

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 31/12

Le contenu

Typologie du Client ou Prospect

Know Your Customer (KYC)
Découverte et approfondissement du besoin
Analyse des risques et des opportunités.
Principales sources d'informations.

Produits et/ou prestations de services

Emballage, marquage, description des marchandises et ou des services, marque ...
Valoriser son offre produit et ou service.
Facturation de la TVA ou pas, mentions sur facture à intégrer dès l' offre - lien avec la fiscalité des biens et
prestations de services. Bons réflexes et bonnes pratiques.
Principales sources d'information

Pays

Eléments culturels. Perception des « français» dans les affaires.
Douane : Barrières tarifaires et non tarifaires
Douane : bonnes pratiques, l'essentiel en matière d'espèce, d'origine, de valeur.
Analyse des risques et des opportunités (accords de libre-échange, accessibilité etc.).
Principales sources d'information.

Choix de l'incoterm® de l'ICC

Intérêt du vendeur du point de vue fiscal, douanier, transport/assurance, financier et commercial !
Calcul du prix de vente selon l'incoterm® :
Valoriser ses choix, savoir argumenter

Transport - douane

Modes de transport, sélectionner le mode et le(s) prestataire(s) spécialisé(s).
Sécuriser et valoriser ses choix.

Choix de la devise

Intérêt du vendeur.
Sécuriser et valoriser ses choix.

Choix des conditions de paiement

Intérêt du vendeur.
Sécuriser et valoriser ses choix selon le niveau de risque encouru et la typologie des clients.

Juridique – Contrats de Vente - Rédaction de l'offre / contrat

Droit applicable, tribunal compétent.
Principales clauses contractuelles {CGV*/CPA) *dont celle du transfert de propriété.
Adopter les bonnes pratiques.

Soumission de l'offre - Suivi - Relance (CRM) - Acceptation

Critères pour mesurer la performance des offres

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et de positionnement est envoyé en amont.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole…

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Une connexion internet

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.