

La formation en résumé

Vous voulez lancer votre entreprise d'import et ou d'export prochainement ? Mais, avant, vous voulez identifier toutes les facettes d'un projet entrepreneurial à l'international pour décider en connaissance de cause ?

Vous voulez vous assurer de construire chaque étape méthodiquement en tenant compte des contraintes de l'international ?

Cette formation est pour vous car effectivement créer son entreprise avec des activités à l'international, que ce soit à l'import ou à l'export nécessite de bien connaître les réglementations et formalités selon la zone d'intervention : à l'intérieur de l'UE ou hors de l'UE et d'acquérir des compétences entrepreneuriales pour sécuriser et pérenniser les opérations. Acquérir une vision globale des risques, acteurs et procédures est indispensable.

Le programme de chaque module est détaillé dans les fiches suivantes et vous pouvez suivant votre besoin et projets compléter par d'autres modules optionnels qui seront définis lors d'un entretien préalable.

La formation 5 jours pour entreprendre peut être éligible et financé au titre du Compte Personnel de Formation (CPF)

Objectifs :

- Acquérir les compétences nécessaires pour construire un projet de création d'entreprise et démarrer les premières actions pour lancer l'activité
- Acquérir une vision globale des risques, acteurs et procédures à l'international sur les plans logistique, financier, juridique et administratif et les outils nécessaires pour la mener à bien, de la maîtrise des règles Incoterms aux moyens pour sécuriser ses transactions à l'international
- Construire une stratégie de négociation adaptée à l'international
- Devenir un interlocuteur averti face aux partenaires de la chaîne internationale (douaniers, transitaires, banques, clients, fournisseurs)

Participants :

Porteurs de projets de création d'entreprise en import et/ou export, déterminés à entreprendre et autonomes, voulant donner toutes les chances de réussite à leur projet et sécuriser leurs opérations à l'international

Prérequis :

Pas de pré requis mais dans le cas d'un financement au titre du Compte Personnel de Formation (CPF) une attestation sur l'honneur sera demandée lors de la validation de l'inscription.

3 825 €

(non assujetti à la TVA)



Tarif créateur 70 heures 4805€ pour les salariés d'entreprise



Cas pratiques



Mise en pratique



Mises en situation

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 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 :

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.

Modules obligatoires

5 jours pour Entreprendre : identifier les points clés d'une création d'entreprise réussie

Fondamentaux du commerce international : enjeux, risques et bonnes pratiques (Incoterms, fiscalité, douane, transport et paiement)
— (21 heures / 2+1 jours)

Formation : Réussir ses négociations à l'international
— (14 heures)

Modules optionnels

Formation : Prospector et se développer à l'international
— (14 heures)

Formation Communication interculturelle
— (14 heures)

Formation : Elaborer son Business Plan

Formation : Piloter sa nouvelle entreprise

Formation Documents et formalités export : gestion et dématérialisation
— (21 heures en 2+1 jours)

Partenaires



5 jours pour Entreprendre : identifier les points clés d'une création d'entreprise réussie

Créateur / Repreneur / Dirigeant - 2025

La formation en résumé

Vous voulez lancer votre entreprise dans un avenir proche ? Mais, avant, vous voulez identifier toutes les facettes d'un projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause ? Vous voulez vous assurer de construire chaque étape dans les règles de l'art ? Vous voulez échanger avec d'autres entrepreneurs ? Cette formation est pour vous.

Les points forts de la formation :

Le décryptage actif : étude de cas et échanges en collectif... de l'action et des échanges pour mieux comprendre

L'échange entre pairs : vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants et les différents intervenants.

L'action : vous développez vos compétences tout en posant les premières bases de votre projet de création d'entreprise

Une certification de compétences reconnue par l'état inscrite au Répertoire Spécifique (RS 6923) qui prouve l'engagement dans votre projet et votre volonté d'identifier toutes les facettes de votre projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause de « vous lancer »

L'accompagnement post-formation en option : vous pourrez, à l'issue de la formation, demander des formations complémentaires et/ou un accompagnement individuel pour approfondir votre projet, rédiger un business plan et lancer votre entreprise.

Objectifs :

A la fin de la formation, vous aurez les **compétences nécessaires** pour :

- Analyser vos capacités et aptitudes au regard des compétences attendues et de la posture d'un dirigeant
- Identifier les contraintes et opportunités de votre projet entrepreneurial
- Identifier les étapes, outils et ressources nécessaires à la construction de votre projet entrepreneurial
- Evaluer les ressources nécessaires au projet entrepreneurial et identifier des méthodes de prévisions financières et de pilotage de l'activité

Participants :

Toute personne ayant envie de créer une entreprise

Prérequis :

- Aspirer à entreprendre

Le contenu

Cette formation peut vous permettre d'obtenir la certification "Création entreprise : Identifier les points clés pour un projet réussi" qui prouve à des tiers (banquier, fournisseur...) le sérieux de votre démarche entrepreneuriale

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

Les capacités, posture et aptitudes d'un dirigeant

- L'identification de vos motivations, valeurs, objectifs, ambitions, ressources
- L'auto-évaluation de vos capacités par rapport aux compétences-clés d'un chef d'entreprise et compréhension de la posture entrepreneuriale

690 €

(non assujetti à la TVA)

✓
Eligible au CPF

✓
Formation certifiante

✓
Certificat de compétences en entrepreneuriat

✓
Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export
Cycle Créateur Commerçant

Dates et villes

À distance -

- 07/07, 08/07, 09/07, 10/07, 11/07

Lyon - 04 72 53 88 00

- 20/01, 23/01, 24/01, 27/01, 28/01
- 10/02, 13/02, 14/02, 17/02, 18/02
- 03/03, 06/03, 07/03, 10/03, 11/03
- 17/03, 20/03, 21/03, 24/03, 25/03
- 07/04, 10/04, 11/04, 14/04, 15/04
- 12/05, 15/05, 16/05, 19/05, 20/05
- 02/06, 05/06, 06/06, 10/06, 11/06
- 23/06, 26/06, 27/06, 30/06, 01/07
- 07/07, 10/07, 11/07, 15/07, 16/07
- 15/09, 18/09, 19/09, 22/09, 23/09
- 06/10, 09/10, 10/10, 13/10, 14/10
- 20/10, 23/10, 24/10, 27/10, 28/10
- 17/11, 20/11, 21/11, 24/11, 25/11
- 01/12, 04/12, 05/12, 08/10, 09/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 03/03, 06/03, 07/03, 10/03, 11/03
- 23/06, 26/06, 27/06, 30/06, 01/07
- 06/10, 09/10, 10/10, 13/10, 14/10
- 01/12, 04/12, 05/12, 08/12, 09/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 03/03, 06/03, 07/03, 10/03, 11/03
- 23/06, 26/03, 27/03, 30/06, 01/07
- 06/10, 09/10, 10/10, 13/10, 14/10
- 01/12, 04/12, 05/12, 08/12, 09/12

Les étapes d'un projet entrepreneurial et l'identification des opportunités et contraintes d'un projet

- Les étapes du projet entrepreneurial, leur enchaînement logique et leurs objectifs
- Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
- L'analyse de son idée et la transformation en projet.
- Les opportunités, menaces et contraintes du projet entrepreneurial
- L'identification des enjeux sociétaux à prendre en compte dans le cadre du projet entrepreneurial

La construction d'un projet cohérent avec le marché (stratégie marketing et commerciale)

- Le projet et son positionnement sur le marché (le positionnement concurrentiel, l'identification de la cible, de l'offre)
- La définition d'un modèle économique cohérent
- L'évaluation des risques éventuels de son projet

Les stratégies juridiques, fiscale et sociale

- Les grands principes de fonctionnement de l'entreprise
- Le choix de la forme juridique, le régime fiscal et le régime social adapté à son projet et à soi

La stratégie financière d'un projet entrepreneurial et des indicateurs de pilotage

- La compréhension des termes et des mécanismes financiers d'entreprise (bilan, compte de résultat, seuil de rentabilité, plan de financement etc.)
- La définition des objectifs commerciaux et opérationnels à atteindre en fonction des objectifs financiers définis
- L'identification des moyens humains, matériels à mettre en œuvre pour établir le prévisionnel financier
- L'identification des instruments de pilotage stratégique (tableaux de bord, documents contractuels, etc.)

Comprendre le régime de Protection sociale et connaître les fondamentaux pour être bien assuré

- ateliers animés par nos partenaires assureurs

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Pédagogie active, basée sur l'échange l'analyse de pratiques et des mises en situation

Supports de formation remis aux participants.

Formation collective en présentiel ou en distanciel

Un accès à CCI Business Builder pour le travail personnel, plateforme pour vous aider dans la construction de votre projet d'entreprise. Vous trouverez des ressources pédagogiques (guides, vidéos..)

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

Suivi et évaluation de la formation :

Vos compétences sont évaluées sur la base de quizz, présentations orales et écrites et certifiées par un jury indépendant

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

Retrouvez les modalités de la certification [en cliquant ici](#).

Partenaires



Fondamentaux du commerce international : enjeux, risques et bonnes pratiques (Incoterms, fiscalité, douane, transport et paiement)

International - Import/Export - Douane - 2025

La formation en résumé

Que vous importez ou/et exportez, quelles que soient les zones géographiques avec lesquelles vous échangez, il est primordial de procéder avec méthode afin d'identifier et minimiser vos risques. Les acronymes et le vocabulaire du commerce international sont bien spécifiques et cette formation vous permettra de clarifier les étapes et de connaître les différents acteurs de la chaîne logistique pour optimiser vos flux, rentabiliser et pérenniser vos opérations commerciales à l'international. Normes internationales, les incoterms définissent entre autre la répartition des frais et des risques entre le vendeur et l'acheteur. Connaître ces règles incoterms pour mieux les choisir est indispensable pour sécuriser vos flux, d'autant plus avec l'arrivée de la nouvelle version entrée en vigueur en 2020.

Notre formation vous permettra d'acquérir une vision globale pour sécuriser vos process et repérer tous les points de vigilance liés au commerce international, connaître tous les sites d'informations incontournables et développer des réflexes pour mener à bien vos exportations / importations.

Formation actualisée en temps réel et exercices pratiques sur des documents réels pouvant être amenés par les participants eux-mêmes.

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les étapes, acteurs et outils nécessaires pour mener à bien les opérations de commerce international (flux de biens intra et extra-communautaires) sur les plans commercial, administratif, douanier/fiscal et transport/assurance
- Analyser les règles Incoterms d'ICC version 2020 pour choisir et/ou exécuter l'incoterm adapté au contrat
- Evaluer les risques et les moyens de sécuriser les transactions à l'international (coût, délai, conformité réglementaire)
- Devenir un interlocuteur averti face aux partenaires et prestataires de la chaîne internationale (clients, fournisseurs, douanes, prestataires transport/assurance, banques)

Participants :

- Responsables de zones, commerciaux et assistants export, acheteurs, services achats, ADV et logistique
- Dirigeants ou créateurs d'entreprise se développant à l'international

Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

Le contenu

Choisir la règle Incoterms® ICC 2020 la plus adaptée à l'opération réalisée

- Les Incoterms® : rôle et impacts pour le commerce international
- Analyse détaillée des 11 Incoterms® ICC 2020 et innovation de la dernière version
- Conséquences du choix de l'incoterm® sur l'exécution de la commande client et fournisseur
- Repérer les répercussions sur les différents contrats et leurs incidences sur le prix de vente Export et le coût global d'acquisition
- Limites des incoterms® : comprendre que les incoterms® ne règlent pas tout
- Mises en situation côté vendeur et acheteur

1 700 €

(non assujetti à la TVA)

Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions



(21 heures / 2+1 jours)



Cas pratiques



Parcours / Cycle



Appartient au(x) cycle(s) :

Formation certifiante Gérer les opérations à l'international

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats

Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Cycle Assistant-e ADV Export

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 03/11, 04/11, 13/11
- 11/09, 12/09, 18/09
- 10/03, 11/03, 17/03
- 12/05, 13/05, 19/05

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 02/06, 03/06, 20/06

Roanne - 04 77 44 54 69

- 02/06, 03/06, 10/06

À distance -

- 10/03, 11/03, 17/03
- 12/05, 13/05, 19/05

Organiser l'acheminement des marchandises à l'international

- Les critères de choix des modes de transport
- Les différents opérateurs de transport (Commissionnaires, expressistes ...)
- Le cadre juridique global des transports routier, maritime et aérien
- Les documents de transport à fournir
- L'assurance transport

Intégrer les aspects douaniers pour mener à bien les opérations internationales

- Distinguer les différents types d'opérations commerciales
- Appréhender les principales procédures de dédouanement et les formalités de sécurisation des marchandises
- Repérer les éléments clés de la déclaration de douane à l'export / à l'import : code douanier, origine, valeurs
- Connaître les solutions pour optimiser sa trésorerie : ex l'autoliquidation de la TVA à l'importation
- Connaître les principaux régimes douaniers existants
- Minimiser les sources de litiges avec la douane en s'appuyant sur les principales sources d'informations douanières
- Connaître vos principales obligations lors d'échanges intracommunautaires : état statistique, EMEBI (ex DEB)
- Repérer le régime fiscal applicable à ses opérations commerciales

Identifier et gérer les risques financiers à l'international

- Connaître les différents instruments et techniques de paiement : virements, effets de commerce, assurance-crédit, remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by
- Identifier les usages des pays : mécanismes, acteurs, coûts, avantages et inconvénients, adaptation des techniques aux clients fournisseurs

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 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.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).

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.

Formation : Réussir ses négociations à l'international

International - Import/Export - Douane - 2025

La formation en résumé

Trouver des clients ou des fournisseurs à l'étranger est devenu une nécessité pour beaucoup d'entreprises. Cependant négocier dans un contexte interculturel où les codes et techniques de communication sont différents des nôtres est beaucoup plus exigeant et nécessite une préparation et un choix adapté de sa stratégie de négociation. Cette formation animée par un expert de la négociation à fort enjeu sur plusieurs continents, vous apportera les clés pour vous différencier positivement et réussir ses négociations.

Vous bénéficiez dès le démarrage de votre formation d'un accès de 2 mois à notre application micro-learning téléchargeable sur smartphones et tablettes via votre app store ou play store. Cette application vous permet d'approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos et fiches de synthèse construits en lien direct avec votre formation vous pourrez vous entraîner, enrichir vos connaissances et même aller plus loin tout en vous amusant.

Cette formation peut être éligible au CPF dans le cadre du [cycle pour créateur d'entreprise d'import et/ou export](#)

Objectifs :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Repérer les différentes stratégies et les différents styles de négociation couramment utilisés afin de pouvoir choisir et bien se préparer à chaque négociation à l'international
- Construire une stratégie de négociation en anticipant les blocages éventuels
- Négocier en intégrant les spécificités du cadre international et de l'impact des divergences culturelles
- Décoder les comportements de la partie adverse et leurs spécificités interculturelles afin de réussir ses négociations à l'international

Participants :

- Responsables de zone, commerciaux export, ingénieurs d'affaires, acheteurs à l'international
- Dirigeants de PME, créateurs d'entreprise à l'international

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier

Le contenu

Connaître les bases de la négociation BtoB

- Les processus : Distributif ou Intégratif
- Les issues possibles
- Les solutions de repli (MESORE)
- Evaluer le rôle de la relation entre les organisations engagées dans la négociation
- Mesurer les rapports de force

Décrypter les principales stratégies

- la négociation compétitive
- la négociation coopérative
- Le compromis
- La négociation par échanges de concessions
 - La négociation distributive : les tactiques, la revendication de valeur
- La négociation raisonnée (Harvard)
 - Inventer des options
 - Se focaliser sur les intérêts, pas sur les positions
 - Définir des critères objectifs
 - Séparer les aspects humains et la substance

1 435 €

(non assujetti à la TVA)



(14 heures)



Mise en pratique



Parcours / Cycle



Accès Mobile learning



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Dates et villes

À distance -

- 15/05, 16/05

Lyon - 04 72 53 88 00

- 06/02, 07/02
- 04/12, 05/12

Se préparer : définir et construire sa stratégie de négociation

- Adopter des outils pour choisir sa propre stratégie : exemple du dual concern model
- Identifier son propre style de négociation
- Connaître et reconnaître le profil des négociateurs : exemple du modèle Hermann
- Anticiper ses meilleurs solutions de repli
- Cas pratiques

Les challenges du business international

- Le temps et la distance
- L'environnement des affaires

Comprendre l'impact de la culture sur les comportements, la communication et la façon de négocier

- Ce qu'est la culture, le piège des stéréotypes
- Les dimensions culturelles
 - Le rapport au temps
 - Les relations personnelles
 - Les styles de décision
 - Le contrat
 - Rapport à la loi, l'éthique, les risques
- Identifier les comportements types selon différentes cultures et l'importance de l'étiquette dans la négociation internationale
- Les différents modes de communication
- Gérer la "face"

Cas pratiques et analyse de différents styles de négociation par zones culturelles

- Analyse de vidéos de négociations à l'international (par exemple par pays) ou de cas concrets issus de l'expérience des participants ou du formateur
- Mise en situation de négociations entre participants sur un cas professionnel

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 10 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 :

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

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

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.

Formation : Prospector et se développer à l'international

International - Import/Export - Douane - 2025

La formation en résumé

Que vous soyez une entreprise établie cherchant à étendre votre présence à l'étranger ou une start-up ambitieuse désireuse de conquérir de nouveaux marchés, cette formation vous fournira les outils et les connaissances nécessaires pour atteindre vos objectifs de croissance.

S'adapter à ce paysage dynamique nécessite une compréhension approfondie des marchés internationaux, des cultures d'affaires différentes et des pratiques commerciales spécifiques à chaque région. L'export est un travail de longue haleine qui se prépare bien en amont et cette formation vous permettra d'avoir toutes les clés pour vos projets de prospection à l'export pour gagner des clients internationaux.

Objectifs :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Construire une stratégie efficace de prospection à l'export en étant bien préparés
- Mettre en oeuvre une méthodologie de prospection à l'international, des techniques et des outils pour identifier leurs prospects et savoir les convaincre avec un pitch percutant
- Intégrer les dimensions interculturelles pour adapter leur plan de prospection à l'international

Participants :

- Dirigeants d'entreprise, responsables commerciaux, commerciaux export, chargés d'affaires souhaitant réussir leur développement à l'international.
- Porteur de projets et créateurs d'entreprise à l'export

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis particulier.

Le contenu

ETABLIR SA STRATEGIE D'INTERNATIONALISATION AVEC DIFFERENTS SCENARIOS

- S'internationaliser :
 - Définir les raisons et identifier les principaux échecs
 - Comprendre l'environnement mondial aujourd'hui et les enjeux
 - Maîtriser son marché, les acteurs et comprendre son environnement concurrentiel
 - Connaître les aides et solutions en France de soutien
 - Identifier ses moyens humains et financiers pour se lancer
- Travail individuel pour définir son business model et sa propre ligne directrice

1 435 €

(non assujetti à la TVA)

Formation possible en sur-mesure en ne ciblant que les zones / pays que vous souhaitez prospector, nous consulter



(14 heures)



Cas pratiques



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Dates et villes

À distance -

- 13/03, 14/03
- 06/10, 07/10

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

SE PREPARER A PROSPECTER

- Les questions à se poser pour la priorisation
 - Etablir un budget prévisionnel
 - Etat des lieux des éléments marketing : traduction site internet, présentation
 - Définir la liste des critères de sélection
 - Identifier ses prospects à l'international et les spécificités culturelles
- Connaître les différents moyens pour prospecter à l'international :
 - Internet/réseaux sociaux
 - Mission Business France
 - Consultants/agents/cabinets spécialisés
 - Salon international
- Repérer les contrôles des freins d'accès au marché, au réglementaire lié à l'importation, au contrôle des restrictions (DLUO, contraintes packagings, etc.)
- Préparation son discours commercial et avantages concurrentiels
 - Définir ses conditions commerciales dans un environnement très concurrentiel
 - Entraînement à son Elevator PITCH adapté à l'international

METTRE EN OEUVRE SA PROSPECTION A L'INTERNATIONAL

- Adopter une communication et des outils de prospection efficaces et adaptés à ses prospects
 - Les outils de communication dans la prospection export : visite terrain, visio-conférence, email, téléphone, messageries instantanées, etc.
 - Adapter le ton/formules de politesse et introduction selon les différences culturelles
 - Le choix de communication adapté à la culture
- Mettre en place une méthodologie et suivi adaptés à vos projets
 - Les relances
 - le tableau de suivi et pilotage
 - Réactivité
 - Savoir prioriser les tâches pour une prospection efficace
 - Avoir un plan A, B, C voire D
 - Savoir décliner/savoir tenir en suspens en prospect
- Etablir des bilans pour communiquer en interne
- Ajuster la stratégie au fur et à mesure de la prospection

Le SAVOIR-ETRE EN PROSPECTION A L'INTERNATIONAL

- Prendre conscience de ses appréhensions sur la prospection l'export
- Gérer les ascenseurs émotionnels avec des interlocuteurs à l'étranger et le stress
- Avoir une attitude positive : cultiver l'optimisme et la persévérance pour réussir son développement à l'international

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 10 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 :

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

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

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

La formation en résumé

Dans un monde de plus en plus connecté, la communication interculturelle devient essentielle pour le succès et le développement des entreprises. Que ce soit à distance au téléphone, par écrit ou en face à face, les façons de travailler, de négocier ou d'interagir varient considérablement suivant les pays.

Cette formation vous permettra de bien comprendre les principales grandes différences culturelles et leurs impacts, afin de pouvoir entretenir des relations constructives et durables, et favoriser une collaboration efficace avec vos partenaires ou clients étrangers.

Objectifs :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre l'interculturel et la nécessité d'adapter sa communication en fonction des pays
- Utiliser des outils et compétences pratiques pour mieux identifier les mécanismes des différentes cultures et s'en servir au quotidien pour échanger, collaborer ou négocier avec ses interlocuteurs étrangers
- Gérer les conflits interculturels et anticiper les dysfonctionnements liés aux incompréhensions
- Communiquer dans un contexte professionnel interculturel

Participants :

- Toute personne ayant à entretenir des relations professionnelles avec des partenaires, fournisseurs ou clients étrangers (dirigeants, commerciaux, acheteurs, approvisionneurs, collaborateurs des services ADV/achats/export/logistique ...)
- Toute personne ayant à entretenir des relations professionnelles avec des collègues internationaux

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

1 435 €

(non assujetti à la TVA)



(14 heures)



Cas pratiques



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export
Cycle Assistant-e ADV Export

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 06/02, 07/02
- 05/06, 06/06
- 17/11, 28/02

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

Comprendre les enjeux de la communication interculturelle

- Mesurer l'impact de la culture dans nos relations
- Comprendre les ressorts des différentes cultures et cartographier ses différences culturelles
- S'adapter à un contexte mondialisé : communication à distance
- Sensibilisation aux stéréotypes, préjugés et différences culturelles

Maîtriser le processus de communication interculturelle, les modes, les facteurs influents

- Concept de culture et ses composantes : culture, traditions, croyances, valeurs, normes
- Identifier les grandes différences culturelles à travers le monde
- Analyser des dimensions culturelles : Hofstede, Trompenaards, Hall, etc
- Communication interculturelle en milieu de travail
- Identifier les pratiques de communication efficaces dans des équipes multiculturelles
- Négociation et persuasion interculturelles

Gérer des conflits interculturels

- Identification des sources de conflits interculturels
- Techniques de résolution de conflits adaptées aux contextes interculturels
- Promotion du respect mutuel et de la tolérance dans les interactions culturelles
- Gestion des émotions et du stress

Mise en pratique : analyses de cas pour optimiser sa communication dans un contexte interculturel (à l'écrit, à l'oral)

- Ecoute active et empathie interculturelle
- Communication verbale et non verbale dans différentes cultures
- Adapter le style de communication en fonction de la culture de l'interlocuteur
- Connaître les bonnes pratiques concernant la rédaction des mails professionnels
- Acquérir les clés de la communication multi-culturelle à travers l'analyse de situations réelles des participants pour travailler sur ses axes d'amélioration

Les + de la formation :

- A l'issue de la formation les participants repartent avec un plan d'actions concrètes pour développer une communication interculturelle efficace.
- Pour cela les participants peuvent retourner en amont de la formation un formulaire d'analyse de leurs besoins et cas complexes afin de permettre à l'intervenant de cibler au mieux leurs attentes. Ils peuvent également communiquer leurs propres cas / écrits à améliorer.
- Possibilité d'organiser cette formation en sur-mesure en ne ciblant que les zones géographiques / pays avec lesquels l'entreprise souhaite développer des relations professionnelles : ASIE, AMERIQUE LATINE, pays ANGLO-SAXONS, INDE, MAGHREB, MOYEN ORIENT

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 10 participants maximum.

Formation animée par un 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 :

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

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

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 distanceM.

La formation en résumé

La formation "Élaborer son Business Plan" est une ressource inestimable pour les entrepreneurs, les start-ups, les cadres d'entreprise et les professionnels cherchant à développer une vision stratégique solide pour leur entreprise. Ce programme complet offre aux participants les compétences et les outils nécessaires pour créer un plan d'affaires efficace, un élément clé de la réussite entrepreneuriale.

Élaborer un business plan, également connu sous le nom de plan d'affaires, revient à créer un document complet qui présente de manière solide votre projet de création d'entreprise. C'est une étape cruciale dans la concrétisation de votre idée d'entreprise. Ce travail essentiel et productif vous permettra d'évaluer le niveau de préparation et de maturation de votre projet, de vérifier sa viabilité financière, et surtout, de persuader vos différentes parties prenantes, y compris vos proches, vos partenaires, vos fournisseurs, et bien entendu, les investisseurs, de vous soutenir dans cette aventure entrepreneuriale.

"Un bon dossier est un dossier où souffle l'esprit d'entreprise".

Grâce à des ateliers interactifs, des études de cas concrets et des retours d'expérience d'experts, les participants acquerront une compréhension approfondie des meilleures pratiques en matière de planification d'entreprise. Cette formation favorise la créativité, l'analyse approfondie et la pensée stratégique, aidant ainsi les entrepreneurs à minimiser les risques et à maximiser les opportunités de croissance.

Objectifs :

- Construire le prévisionnel financier de son projet, en simulant différentes hypothèses
- Maîtriser le seuil de rentabilité de son activité
- Expliquer la ventilation des charges
- Connaître l'articulation des principaux tableaux financiers entre eux
- Valider la faisabilité commerciale et la rentabilité financière

Participants :

Tout porteur de projet, créateur ou repreneur : commerce, industrie, service

Prérequis :

- Avoir suivi la formation "5 jours pour entreprendre" ou Connaître les fondamentaux de la gestion

Le contenu

Mettre en valeur les paramètres de la cohérence homme-projet

Présenter le Business Model adapté

- point sur l'avancement de l'étude de marché
- détermination du Chiffre d'Affaires commercial prévisionnel
- approche du plan d'action commerciale

Elaborer le plan de financement

- déterminer les investissements
- bâtir le fonds de roulement de départ
- la trésorerie de démarrage
- les ressources à mettre en oeuvre : apports et emprunts
- le plan de trésorerie

Elaborer le compte de résultat prévisionnel

- les charges variables
- les charges fixes
- calcul du seuil de rentabilité (Chiffre d'Affaires minimum)
- adéquation objectif commercial / seuil de rentabilité

Valider la rentabilité du projet et en analyser les risques

930 €

(non assujetti à la TVA)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 10/03, 11/03
- 26/05, 27/05
- 21/07, 22/07
- 30/10, 31/10
- 16/12, 17/12

Livrable : remise du logiciel de simulation de votre Business Plan (outil compatible uniquement sous Windows)

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

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 nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises 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.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

La formation en résumé

Formation conçue pour les professionnels et les entrepreneurs désireux d'acquérir les compétences essentielles nécessaires à la gestion et au développement d'une entreprise prospère. Cette formation met l'accent sur les principes fondamentaux de la gestion d'entreprise, la prise de décisions éclairées, la planification stratégique, la gestion financière, et la création d'un environnement propice à la croissance.

Les participants apprendront à mettre en place des tableaux de bord et suivre des indicateurs précis pour piloter et évaluer avec efficacité leur entreprise. Des cas pratiques en analyse financière et des discussions interactives aideront les apprenants à mettre en pratique leurs compétences nouvellement acquises.

Que vous soyez un entrepreneur débutant ou un professionnel cherchant à améliorer vos compétences en gestion, la formation "piloter sa nouvelle entreprise" vous fournira les connaissances et les outils nécessaires pour réussir dans le monde des affaires concurrentiel d'aujourd'hui. La formation est dispensée par des experts chevronnés de la gestion d'entreprise et est adaptée aux besoins spécifiques de chaque participant.

Objectifs :

- Mettre en place une méthodologie de pilotage de la gestion économique et financière de l'entreprise
- Comprendre la mise en place une organisation rigoureuse et saine
- Echanger sur le choix de l'expert-comptable et l'organisation du suivi de la relation avec le cabinet d'expertise-comptable

Participants :

Créateurs, repreneurs, jeunes entreprises de moins de 3 ans

Prérequis :

- Avoir suivi la formation "5 jours pour entreprendre" ou connaître les fondamentaux de la gestion

Le contenu

Comprendre les outils d'optimisation économique

- le budget prévisionnel
- les tableaux de bord
- les indicateurs à mettre en place

Comprendre les outils d'optimisation financière

- le plan de trésorerie
- les échéanciers des tiers

Mettre en place et suivre les indicateurs les plus pertinents

- le calcul du point mort
- le seuil de rentabilité
- la capacité d'autofinancement
- le besoin en fonds de roulement
- les ratios et les marges

930 €

(non assujetti à la TVA)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)

✓
Best of

✓
Parcours / Cycle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 07/04, 08/04
- 03/06, 10/06
- 25/11, 02/12

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

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 nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises 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.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

Formation Documents et formalités export : gestion et dématérialisation

International - Import/Export - Douane - 2025

La formation en résumé

Une gestion efficace de la chaîne documentaire export contribue à la compétitivité de l'entreprise sur les marchés internationaux. Les réglementations et pratiques évoluent rapidement et la formation permet d'actualiser ou optimiser ses process. Connaître les mécanismes documentaires, maîtriser les formalités associées, identifier les sources d'optimisation dans le traitement des documents, mettre en œuvre les différentes formes de dématérialisation, garantissent le succès de la gestion des commandes export.

Cette formation est actualisée en temps réel et grâce aux exercices pratiques sur des documents réels pouvant être amenés par les participants eux-mêmes, à l'issue de la formation vous serez autonome pour trouver les sources d'information, vous organiser et optimiser votre processus documentaire export

Objectifs :

- Identifier en toute autonomie les exigences documentaires et les formalités export
- Compléter et rédiger correctement les documents export, les procédures d'émission ou de visas des organismes extérieurs à l'entreprise et contrôler les délais
- Diriger l'action des prestataires et contrôler leurs documents pour sécuriser les opérations export
- Devenir ou s'affirmer en tant qu'acteur reconnu du bon aboutissement des exportations et de l'optimisation des process internes notamment en termes de dématérialisation

Participants :

- Responsables, assistants et collaborateurs des services ADV, commercial, Douane, comptable, logistique et export
- Responsables qualité, administratif et financier, Trade Compliance souhaitant contrôler et optimiser les process de l'entreprise

Prérequis :

- Connaître les règles Incoterms® 2020

Le contenu

Se conformer aux exigences de l'environnement international

- Acquérir une vision globale d'une opération d'export
- Avant expédition :
 - Identifier et comprendre les exigences du pays exportateur, du pays importateur et du client
 - Tenir compte de la nature du produit (certificats particuliers ex : certificat phyto)
 - Identifier les obligations en matière de formalités et d'inspection avant expédition (objectifs, mécanismes, coûts, délais)
 - Intégrer les exigences du crédit documentaire
- Valider les sources d'information

Valider le process de prise et de confirmation de commande

- Utilisation des CGVE
- Commande client
- Confirmation de commande

Maîtriser la production des documents commerciaux

- La facture commerciale
- La facture pour douane - customs invoice –
- La facture pro forma - shipping invoice
- Le bordereau d'expédition – delivery order
- Quel parcours pour ces documents ?
- Quid de la dématérialisation ?

1 750 €

(non assujetti à la TVA)



(21 heures en 2+1 jours)



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Formation certifiante Gérer les opérations à l'international
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export
Cycle Assistant-e ADV Export

Dates et villes

À distance -

- 03/04, 04/04, 10/04

Lyon - 04 72 53 88 00

- 03/04, 04/04, 10/04
- 26/06, 27/06, 03/07
- 02/10, 03/10, 09/10
- 04/12, 05/12, 11/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 26/06, 26/06, 03/07

Roanne - 04 77 44 54 69

- 26/06, 27/06, 03/07

Contrôler le processus douanier

- La base : le CDU
- Licence d'exportation (actualité : Russie)
- Déclaration en douane d'exportation (actualité : fin du DAU)
- Représentant en douane (RDE) et gestion de la déclaration
- Quid de la dématérialisation ?
- Le cas particulier du carnet ATA

Maîtriser les documents d'origine et les documents de circulation

- Certificat d'origine et intervention de la CCI - plateforme GEFI
- L'EUR1, l'EURMED et intervention de la douane (actualité nouvelles règles paneuromed)
- Déclaration du fournisseur
- Quid de la dématérialisation (exportateurs agréés et exportateurs enregistrés) ?
- Le cas particulier de l'ATR
- Quel parcours pour ces documents ?

Les autres documents et subtilités

Optimiser les procédures export

- Visas
- Contrôle pré embarquement
- Bordereaux de suivi des cargaisons

Déterminer les chantiers potentiels internes

- CGV export
- ERP et factures
- ERP origine non préférentielle et origine préférentielle
- Réflexion sur sous-traitance des documents origine et documents de circulation
- Contrôle retour et contenu déclaration en douane

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 formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

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.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).

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

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

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.

