

Formation - Maîtrisez les Clefs de l'Export (présentiel)

Comprenez les contraintes d'une vente à l'export pour mieux la négocier ou gérer l'affaire en découlant

International

CODE : 2011 | Mise à jour : 28/05/2024

Objectifs

- Analyser les contraintes liées au contrat commercial international
- Prendre en compte dans la vente et la gestion d'un projet les contraintes liées à la logistique export
- Sécuriser le paiement à l'international
- Identifier les contraintes liées à la fiscalité et à la douane

Contenu de la formation

- > Contrat commercial : composantes essentielles et aspects juridiques majeurs – comment éviter des litiges grâce au contrat
 - > Incoterms® : définition, impact sur une vente, historique et spécificités 2020
 - > Logistique internationale : moyens et acteurs clés
 - > Douane et TVA : rôle, fonctionnement, documents et déclarations, statuts d'exportateur
 - > Régimes douaniers particuliers : gestion de l'im-/exportation temporaire pour salon, location, réparation, échange sous garantie...
 - > Origine pays et certificat d'origine
 - > Paiement à l'international : monnaies, termes, délais, instruments, techniques, garanties bancaires
 - > Notions de risques pays et sanctions internationales
 - > Réseau de vente international : bureaux, filiales, revendeurs, distributeurs – comment optimiser son réseau
- A l'issue : création d'un groupe d'échange entre stagiaires pour approfondir les apprentissages.

Cette formation **pratique sur la vente export** peut être complétée par la formation sur la stratégie de développement international. Plus d'informations sur cette autre formation :

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne amenée à travailler à l'export et qui a besoin d'en appréhender les contraintes spécifiques. 12 personnes maximum.

PRÉ-REQUIS

Niveau d'anglais basique, suffisant pour lire des documents export simples.

DURÉE

3 jours (21 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

Maximum 10 personnes

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Echanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants
- Jeux pédagogiques
- Vidéos

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Quiz

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 87% (14 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

★★★★★ 100%



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,
Espagnol



📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Biographie

Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Diplômes et formations

2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France

2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne

L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État