



L'Administration des Ventes Export

<p>Objectifs : Permettre à un public « novice » d'assimiler très rapidement la culture et les techniques nécessaires à la prise en charge des dossiers export. Etre opérationnel dans l'utilisation des outils du commerce international indispensables aux assistant(es) export : 1) les mécanismes de la fonction export, son environnement, ses partenaires, ses sources d'information, sa réglementation et ses procédures 2) les Incoterms 2010 3) Le transport international et les procédures douanières et les formalités qui les accompagnent 4) les documents export 5) 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>	<p>Personnes concernées :</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>
PROGRAMME	
<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 règles Incoterms 2010 et les formalités import-export</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définitions et analyse des 11 sigles - La question critique du transfert des risques et des frais - Les obligations commerciales, administratives et logistiques du vendeur et de l'acheteur - Les Incoterms adaptés au transport routier, aérien - Les incoterms adaptés au transport combiné (conteneurs maritimes ou aériens) - Les incoterms maritimes pour le vrac - Comparaison avec les 13 sigles de la version précédente : 2000 <p>3. Le Transport international et la douane</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 - Les principes de base de la taxation maritime, aérienne et routière - Les documents de transport et l'assurance transport - Les procédures douanières de droit commun, extra-communautaires et intra-communautaires - L'octroi du numéro OERI - Les statuts d'exportateur agréé et opérateur économique agréé - Les régimes de la politique industrielle - Le code douanier des marchandises, la RTC, la valeur en douane - La déclaration en douane sous Delt@ C, D, E : EXA, EUA, COA, IMA - La déclaration en douane sous NSTI : T1 - L'origine des marchandises, la RCO, les certificats et attestations d'origine, la déclaration d'origine sur facture (DOF) - Les accords préférentiels et leurs documents d'accompagnement des marchandises : EUR1, ATR, FORM A , les formulaires douaniers CERFA, les instructions de dédouanement - La facturation du transitaire <p>4. Les techniques internationales de paiement et la gestion des commandes</p> <ul style="list-style-type: none"> - La remise bancaire, le crédit documentaire (RUU 600) - Le virement swift et le crédit standby , la prise en charge d'une commande export - La gestion des documents commerciaux : facturation, proforma, accusé de réception, liste de colisage, bordereau d'expédition, bordereau de livraison etc... - Les réclamations et litiges <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>PEDAGOGIE</p> <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. 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</p> <p>Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter Entreprises par personne</p>
<p>5 jours</p> <p>2 490 €</p> <p>Réf : CI030</p>	

Cas pratiques : (1) Test sur les incoterms (2) Offre commerciale CIF Baltimore (3) La Gestion d'une commande export