



## Comment répondre à un appel d'offre international

<b>Objectif :</b> Connaître les procédures de soumission et de réponse aux appels d'offres internationaux. Maîtriser les mécanismes de l'appel d'offre et les principales clauses de l'offre reprises ultérieurement dans le contrat de vente.	<b>Personnes concernées :</b>  Responsable de service Import/Export, Acheteur, Commercial Export, Administration des Ventes, Directeur Commercial, DG d'une société industrielle ou de services.  <b>Pré requis :</b> Aucun
<b>PROGRAMME</b>	<b>PEDAGOGIE</b>
<p><i>Maîtriser les procédures de réponse aux appels d'offres internationaux. Bâtir une offre commerciale à l'international pour gagner le marché.</i></p> <p><b>Introduction : Procédures de soumission et formalités à accomplir pour répondre à un Appel d'offres</b></p> <p><b>1<sup>ère</sup> partie : Réponse à l'appel d'offres</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Structure de l'offre commerciale internationale</li><li>Identification des risques liés aux ventes export</li><li>Aspects juridiques, normes, réglementations, fiscalités, interculturels</li></ul> <p><b>2<sup>ème</sup> partie : Formalisation de l'offre</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Type et validité</li><li>Nature de la prestation, description</li><li>Prix de vente (base, variantes)</li><li>Incoterm et mode de transport</li><li>Clauses de sauvegarde, exonératoires, pénales, résolutoires, compromissaires</li><li>Loi applicable et juridiction compétente</li></ul> <p><b>3<sup>ème</sup> partie : Aspects financiers de l'offre</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Conditions de facturation</li><li>Modes de paiement (remises, crédits documentaires, stand by)</li><li>Cautions liées à l'appel d'offre et aux marchés</li><li>Risques financiers et assurances</li></ul> <p><b>Conclusion: compléments techniques et juridiques (réserve de propriété, propriété intellectuelle, industrielle, règlement des litiges)</b></p>	<b>Le Formateur</b> Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements.  <b>Parcours pédagogique</b>   Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels (cahiers des charges). Suivi et accompagnement.  <b>Intra entreprise</b> <b>Lieu de Formation :</b> dans la ville de votre choix. <b>Tarif Inter entreprise par personne</b>
	<b>2 jours</b>
	<b>1 150 €</b>
	Réf : CI033

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France