COMMERCE INTERNATIONAL

Maîtriser les Incoterms 2000 selon les contrats de vente et d'achat

Objectif : Acquérir une connaissance actualisée des Incoterms 2000. Evaluer leur impact en fonction des différents contrats. Maîtriser les transferts de risques, de frais de responsabilités pour chaque Incoterm.

PROGRAMME

A partir de la maîtrise opérationnelle des conditions de vente à l'international, les participants pourront proposer l'Incoterm le plus adapté à leurs clients en fonction du produit, du mode de transport et des risques encourus par l'opération import ou export.

Introduction : Bien distinguer les Contrats d'achat et de vente

1ère partie : Etude et Maîtrise des Incoterms 2000

- Définition des Incoterms et famille
- Analyse de chaque Incoterm et de sa prestation logistique transport
- Maîtrise des transferts de risques, de frais et de responsabilité
- Connaissance des formalités à accomplir
- Classification des Incoterms, points forts et points faibles

2ème partie : Intégrer les évolutions des Incoterms 2000 dans les contrats d'achat et de vente

- Cohérence avec les Liner terms
- Interface des Incoterms 2000 avec Modes de paiement
- Incoterms 2000 et commerce intra-communautaire
- Les Incoterms FOB Américains

Etudes de cas

Conclusion : Gérer les désaccords entre l'acheteur et le vendeur

Personnes concernées :
Responsable de service Import/Export, Logistique Transports, Achats, Commercial ou Administration des ventes. Gestionnaires des commandes et des contrats Import/Export.

Pré requis : Aucun

PEDAGOGIE

Le Formateur

Spécialiste Import – Export, Logistique et Financements.

Parcours pédagogique

Recueil des besoins.
Montage.
Exposés et échanges.
Analyses de cas réels.
Suivi et accompagnement.

Intra entreprise

Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.

Tarif Inter entreprise par personne

2 jours

1 150 €

Réf : CI020

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com