

Programme

Faire évoluer sa posture commerciale à l'international

Résumé

Poste à responsabilité, le chef de zone export a pour objectif de gérer les relations commerciales extérieures à l'entreprise, principalement avec les fournisseurs et les clients. En lien avec les partenaires, il est souvent amené à se déplacer à l'étranger pour développer son portefeuille clients. Connaître le droit international, les différences culturelles, les manières de négocier à l'étranger ainsi que les coûts et risques compris dans une offre est un gage d'optimisation et de pérennisation des relations internationales.

Objectifs

- Être en mesure de faire une offre complète adaptée à l'international
- S'adapter aux différences culturelles
- Optimiser la négociation avec les partenaires étrangers

Programme

1. Démarrer avec les fondamentaux de l'import/export

- Environnement international et gestion administrative
- Comprendre et utiliser les Incoterms 2020
- Gérer efficacement l'administration export (documentation, processus, gestion de commandes ...)
- Se familiariser avec les techniques de paiement
- S'appropriier les obligations douanières

2. Limiter les risques d'impayés à l'international

- Reconnaître les différentes assurances
- Utiliser le bon moyen de paiement : crédit stand-by, remise documentaire, crédit documentaire ...

3. Négocier à l'international

- Apprendre les bases de la négociation internationale

Durée

7 JOURS – 35 heures

Prérequis

- Avoir déjà réalisé des actions commerciales au niveau local
- Savoir mener une négociation dans son pays
- Avoir pratiqué des actions de vente ou d'après-vente

Public

- Commercial.e
- Assistant.e commercial.e ou export en cours d'évolution
- Responsable export
- Service client, SAV

Intervenante

Florence BLANCHIER
Consultante formatrice IMPORT-EXPORT

- Préparer son argumentaire en fonction des cultures
- Calculer et négocier ses prix
- Préparer une négociation internationale importante

4. Communiquer dans un contexte international

- Maîtriser les différences culturelles
- S'adapter aux partenaires étrangers
- Eviter les incompréhensions et litiges

5. Connaître le droit des contrats internationaux

- Mesurer les conséquences du choix de l'Incoterm
- Connaître les clauses obligatoires d'un contrat international
- Reconnaître les risques juridiques
- Savoir sortir d'un litige

Mise en situation : rédaction de procédures de vente sur mesure tout au long du parcours

Tarif particulier : 2220 € T.T.C.

Intra, sur mesure : nous consulter.

Moyens pédagogiques

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire

Moyens techniques :

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.

Délais d'accès :

Entre 15 et 30 jours suivant la demande.

Modalités d'évaluation :

Positionnement à l'entrée, test/quiz au terme de la formation et évaluation à froid.

Blended-learning : 28 heures

Examen final et rédaction du projet professionnel : 7 heures

Accessibilité aux personnes en situation d'handicap :

Sur demande : Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. Pour toute information complémentaire ou demande d'inscription, veuillez joindre le 06.62.34.25.42. Vous serez recontactés sous 24 à 48 heures.

Formacodes :

342 - Commerce international

Codes ROME :

M1707 - STRATEGIE COMMERCIALE

M1703- CHEF DE PRODUIT

D1406 - CHEF / CHEFFE DES VENTES

N1302 - RESPONSABLE ENTREPÔT LOGISTIQUE

Pourquoi venir chez nous ?

- o Nous réalisons auprès de chaque participant un audit de positionnement pour vérifier la cohérence du projet et de la formation sélectionnée.
- o Nous offrons un tutorat afin de vérifier que les connaissances ont été mises en application.
- o Nous envoyons un bilan formateur aux partenaires financeurs sur simple demande.

Financement :

Formation en blended-learning : possibilité de paiement en plusieurs fois (nous contacter)

Finançable, selon critères, par :

o France Travail

o OPCO de l'entreprise

Ouverture de sessions toute l'année.