



Contact : Laurence LEGRY  
**03 26 69 33 52**  
l.legry@grandest.cci.fr

# FORMATION >> STRATEGIE ET PERFORMANCE ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE A L'INTERNATIONAL

## GÉRER EFFICACEMENT UN DOSSIER IMPORT / EXPORT

Réf : DS20M57178

### DATE

**Le 13 avril 2021**  
à la CCI GRANDEST  
Mess des Entrepreneurs  
42 rue Grande Etape  
51000 CHALONS EN CHAMPAGNE

### PUBLIC

Toute fonction relevant de la logistique (transport/assurance/douane), du commercial, des finances et de la gestion administrative contribuant à la réalisation des opérations à l'export et à l'import.

### PRÉREQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Christophe Poncet, expert en logistique internationale et douanes

### DURÉE

1 jour (7 heures)

### TARIF

420 € Net/personne  
Nombre de places : 10

### MOYENS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mise en situation à travers l'étude de documents d'entreprise. Echanges entre les participants. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

### SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises  
Attestation de stage remise à chaque participant

### OBJECTIF

- Permettre aux commerciaux, responsables de ventes et administration des ventes de mener une opération de commerce international dans un objectif de sécurité et de satisfaction du client.

### PROGRAMME

#### 1 - L'organisation générale des opérations de commerce international

- **Le déroulé des opérations de commerce international** : de la demande initiale d'un client au paiement final, une gestion des flux commerciaux, logistiques, financiers et documentaires
- **Typologie des principaux documents d'un dossier import/export**
- **Le grand challenge des dossiers import/export** : la dématérialisation des documents et leur gestion électronique

#### 2 - La gestion commerciale des opérations de commerce international

- **L'analyse de la demande et l'offre commerciale** : bâtir une offre commerciale pertinente à travers une proforma
- **De l'offre à la commande, l'élaboration du contrat de vente** : principes juridiques, la Convention de Vienne sur la Vente Internationale des Marchandises et le modèle du contrat de vente de la Chambre de Commerce Internationale.
- **Conditions générales de vente et conditions générales d'achat** : comment les appliquer

#### 3 - La gestion logistique des opérations de commerce international

- **Le choix de la règle incoterms** : une stratégie commerciale et financière. Incidences sur la documentation
- **Le choix de la solution de transport** : émission, rédaction et contrôle des documents de transport
- **Comprendre les principales notions douanières** et réaliser les formalités documentaires nécessaires au dédouanement des marchandises en fonction du statut des entreprises

#### 4 - La gestion financière des opérations du commerce international

- **Engager le paiement à travers la facture commerciale** : rédaction, mentions obligatoires et suivi des paiements
- **Sécuriser le risque financier à travers le choix d'une technique de paiement** : exemple du crédit documentaire
- **Assurance et garanties bancaires** : comment les gérer pour éviter les dysfonctionnements

### POUR ALLER PLUS LOIN...

CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international.

