



ADMINISTRATION DES VENTES EXPORT

Dernière mise à jour le 20/06/2023.

OBJECTIF

Les participants seront en mesure de gérer efficacement l'administration des ventes export et d'éviter les erreurs coûteuses qui pourraient survenir lors de l'exportation de marchandises.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Gérer efficacement les documents d'accompagnement des marchandises.
- Appliquer les règles Incoterms ICC 2020 de manière appropriée.
- Organiser et suivre le transport international en choisissant les modes de transport adaptés.
- Anticiper et comprendre les formalités douanières.
- Pratiquer les techniques bancaires de paiement, telles que la remise bancaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit standby.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels impliqués dans l'administration des ventes export qui cherchent à développer leurs activités à l'exportation et qui souhaitent renforcer les compétences dans ce domaine.

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur inscription ou demande de devis, réalisation sous 2 à 4 semaines.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation individuelle ou en groupe dans vos locaux ou à distance en visio-conférence.

Tarif

NOUS CONSULTER

Réf.

PRO-000005

Contact

0750031226
contact@formaestro.fr
www.formaestro.fr

PRÉ-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble les modalités nous permettant de vous former dans les meilleures conditions.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Alternance d'apports théoriques et mises en situation pratiques.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 10 maxi



Durée

21 heures / 3 jour(s)



PROGRAMME

Jour 1 :

- Introduction à l'administration des ventes export : présentation des enjeux, des risques et des opportunités liés à l'exportation.
- Les documents d'accompagnement des marchandises : présentation des différents documents nécessaires pour le transport international.
- Les documents commerciaux : proforma, facture, liste de colisage, bon de commande, accusé de réception, bordereau de livraison. Présentation des formats et des normes.
- Les documents de transport : lettre de voiture CMR, LVI, lettre de transport aérien (LTA), connaissance maritime (bill of lading), documents de transport combiné type FBL FIATA, attestation de prise en charge.
- Les certificats d'assurance transport et d'inspection avant embarquement.
- La certification matérielle des documents : visas et légalisation.
- Présentation du carnet ATA.

Jour 2 :

- Les Incoterms ICC 2020 : 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 et combiné (conteneurs maritimes ou aériens).
- Les incoterms maritimes pour le vrac.
- L'impact des Incoterms sur la facturation et le prix de vente.
- Les transporteurs : Qui sont-ils? A qui faire appel? Agents de fret, transitaires, commissionnaires.
- Les modes et modalités de transport : Maritime, aérien, combiné, multimodal.

Jour 3 :

- Le transport par conteneurs : notions essentielles FCL/LCL.
- Les principes de base de la taxation du fret routier, maritime et aérien.
- L'assurance transport.
- La présentation d'un bordereau d'instructions pour donner des instructions de transport.
- Les formalités douanières : les procédures douanières de droit commun, extra-communautaires et intra-communautaires.
- Les statuts d'exportateur agréé (EA), enregistré (REX) et opérateur économique agréé (OEA).
- La déclaration en douane sous Delta G, T et X.
- Les justificatifs fiscaux d'exportation et le droit à l'exonération de TVA : DAU, DAE...
- La question de l'origine préférentielle et leurs justificatifs (DOF, CO Communauté européenne, EUR1, ATR, EA ou REX avec SOPRANO).
- Les techniques bancaires de paiement : la remise bancaire, le crédit documentaire, la lettre de crédit standby.

INTERVENANT(S)

ÉVALUATION

ATTRIBUTION FINALE

Formateur consultant expert dans son domaine.

Auto-évaluation et/ou QCM pour évaluation des connaissances avant entrée en formation et évaluation des acquis en cours ou en fin de formation.

Attestation des acquis / Certificat de Réalisation

