

Les bases pour faire du commerce à l'international

Accédez au marché international et développez vos ventes.

Programme

Vendre à l'international et sécuriser vos contrats commerciaux

- L'encadrement juridique et le cadre général des contrats
- Les clauses indispensables
- Les différents types de contrats internationaux
- Le contrat d'agent commercial international
- Le contrat de distribution internationale

Le diagnostic Export

- Analyse des points forts et des points faibles de vos produits/société

L'étude de marchés

- Apprendre à réaliser une étude de marché

Le plan de développement

- L'adéquation de vos produits avec les marchés visés
- Les canaux de distribution
- Les transporteurs et transitaires les plus adaptés à vos produits / acheteurs / pays
- Les prix de vente à l'export
- Les conditions de vente
- La sécurisation de vos ventes et de vos paiements
- Les aides financières pour votre développement à l'export
- Satisfaire et conserver vos clients

La liasse documentaire export

- Connaître les documents usuels à l'export et les mentions obligatoires

La douane

- Comprendre le rôle de la douane et les différents régimes douaniers

Les conditions internationales de vente : les Incoterms

- Les sigles des Incoterms en français et en anglais
- Analyse des Incoterms
- Les obligations des différentes parties
- Le transfert des frais et le transfert des risques

Les bases sur les techniques de paiements à l'international

- Le contre-remboursement
- L'encaissement ou remise documentaire
- Le crédit documentaire
- Les lettres de crédits Stand-by (SBLC)

Comprendre les processus des exportations : chronologique d'une opération à l'export de l'élaboration de l'offre à l'encaissement et à la livraison

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 95 heures

Tarif formation à distance : 950 €
Selon le mode de financement de la formation, des frais de gestion du dossier pourront être en plus.

OBJECTIF :

- Savoir vendre à l'international et sécuriser vos contrats commerciaux
- Maîtriser les Incoterms ICC 2020
- Connaître les bases sur les techniques de paiements à l'international
- Appréhender l'importance des différences culturelles dans les affaires
- Savoir mettre en valeur vos produits pour mieux les vendre
- Apprendre à développer vos ventes
- Aborder les opérations et les réglementations à faire très attention
- Quiz

PRE-REQUIS : Savoir lire et écrire en français.
Expérience professionnelle souhaitée.

ADMISSION :

Sur entretien téléphonique personnel

SUIVI ET ÉVALUATION : Quiz et mises en situation.

PUBLICS : Tout public

MÉTIERS VISÉS : créateurs d'entreprise, commerciaux, business developers.

Sanction de formation : attestation de fin de formation.

du produit.

Comprendre les processus des importations : chronologique d'une opération à l'import de la demande jusqu'à la livraison du produit.

La communication

- Comprendre l'importance des différences culturelles dans les affaires
- Créer des tableaux de bord pour le suivi des affaires et les reportings

Le marketing

- Assurer la veille commerciale à l'international
- Promouvoir l'image de l'entreprise/produits à l'international
- Apprendre à créer une stratégie marketing

Le développement des ventes

- La prospection
- Le meilleur argument de vente
- L'auto-détermination et l'auto-motivation
- Devenir un excellent commercial
- Les différents types de clients
- L'argumentaire de vente
- L'entretien de vente

Conditions générales de vente et d'utilisation

DEFINITIONS

Client : cocontractant de Takeport

Formation intra-entreprise : formation réalisée dans les locaux du Client ou dans des locaux mis à la disposition par le Client.

Formation e-learning : formation réalisée à distance sur la plateforme <https://formations-import-export.com/>.

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENTS

Tous les prix sont en euros et HT (hors taxes), TVA non applicable, article 261-4-4° A du CGI. Règlement en euros, à 30 jours nets date de facture, sans escompte et à l'ordre de TAKEPORT. Le cas échéant l'acompte sera déduit de la facture finale.

Les repas ne sont pas compris dans le prix des formations.

PRISE EN CHARGE PAR UN ORGANISME TIERS (OPCO,...)

Lorsque la formation est prise en charge par un organisme tiers, c'est au Client d'en faire la demande de prise en charge auprès de cet organisme, avant le début de la formation. Le Client doit informer TAKEPORT de la prise en charge de la formation par l'organisme tiers. En cas de prise en charge partielle par l'organisme tiers, le reliquat est facturé au Client. Dans le cas où l'organisme tiers refuse de payer la charge qui aurait été la sienne, pour quelque raison que ce soit, le Client est redevable de l'intégralité du prix de la formation.

DOCUMENTS FOURNIS PAR L'ORGANISME DE FORMATION

TAKEPORT fournit le contrat de formation ou la convention de formation professionnelle et la feuille d'émargement ou le relevé de connexion sur demande, le règlement intérieur et les attestations de stage.

PENALITES DE RETARD DE PAIEMENT ET INDEMNITE FORFAITAIRE DE RECOUVREMENT

Sauf accord préalable entre les parties, toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client d'une pénalité de retard égale à trois fois le taux de l'intérêt légal. Le taux de l'intérêt légal retenu est celui en vigueur au jour de la livraison des prestations. Cette pénalité est calculée sur le montant TTC de la somme restant due. Cette pénalité est exigible de plein droit sans qu'aucune mise en demeure ne soit nécessaire. Le client sera également redevable de l'indemnité forfaitaire de 40 € pour les frais de recouvrement.

ANNULATION, ABSENCE, REPORT

Par le Client : toute demande d'annulation ou de report de commande doit être faite par écrit (email si possible).



Pour les formations qui auront lieu dans les locaux du client : en cas d'annulation de la commande, TAKEPORT facture la totalité des frais engagés pour le(s) déplacement(s). Toute formation commencée est facturée à 100 %.

En cas d'absence de manifestation de la part du stagiaire durant la période de la formation, TAKEPORT facture 100 % du prix de la formation.

Par TAKEPORT : en cas de force majeure (événement grave et imprévisible) la formation peut être annulée ou reportée par TAKEPORT.

En cas d'annulation de la formation, les sommes déjà versées sont remboursées au Client. En cas de report de formation, TAKEPORT doit proposer plusieurs dates au Client, et s'il ne les accepte pas les sommes déjà versées lui sont remboursées.

L'annulation et le report de la formation par TAKEPORT ne donne en aucun cas lieu au versement de dommages et intérêts.

FORMATIONS E-LEARNING

Takeport accorde au Client une licence d'utilisation non exclusive, incessible et non transférable de ses formations figurant à la commande. [Accès aux Formations](#)

L'accès aux Formations est géré par la plateforme e-learning de Takeport.

L'identifiant et le mot de passe sont confidentiels, personnels, incessibles et intransmissibles.

Responsabilité

Le Client est responsable de la gestion et de la conservation des identifiants et mots de passe. En conséquence, il appartient au Client de mettre en œuvre toutes mesures de précaution nécessaires à leur protection et à leur conservation. Le Client est responsable des conséquences de leur utilisation.

Le Client s'engage à informer Takeport de toute utilisation frauduleuse de l'identifiant et mot de passe dès qu'il en a connaissance.

Durée de l'accès aux Formations

Pour les formations certifiantes le Client dispose d'un délai spécifié dans la commande, ou à défaut d'un délai de 1 an à compter de la livraison des Formations.

Pour les formations non certifiantes le Client dispose d'un délai spécifié dans la commande, ou à défaut d'un délai de 3 mois à compter de la livraison des Formations.

PROPRIETE INTELLECTUELLE

Tous les supports créés par TAKEPORT, sont la propriété intellectuelle de TAKEPORT. Il est strictement interdit que le client ou le stagiaire en fasse des copies partielles ou en totalité pour les vendre ou les céder à un tiers, et cela sous quelque forme ou support que ce soit. Les droits de reproduction, d'utilisation, de diffusion, d'adaptation, de modification, d'exploitation des supports de formation restent la propriété exclusive de TAKEPORT et ne peuvent pas être cédés au Client.

RESPONSABILITE

TAKEPORT pourra être tenu responsable de tout dommage direct subi par le Client et résultant de l'exécution des actions de formation. L'indemnité due au Client, en réparation de son préjudice, ne pourra dépasser le montant correspondant aux sommes versées par le Client à TAKEPORT au titre de l'année civile pendant laquelle le dommage a eu lieu.

Les cours étant entièrement réalisés à distance, la responsabilité de l'organisme de formations ne s'applique pas en cas d'un quelconque accident qui puisse arriver à l'apprenant(e). Les accidents, dont l'apprenant(e) pourrait être victime, ne peuvent en aucune manière engager la responsabilité de l'organisme de formations.

Lorsqu'un apprenant se déplace pour un examen, il le fait sous sa propre responsabilité et sa propre assurance.

CONFIDENTIALITE

Toutes informations (hormis celles accessibles au public) dont Takeport ou le Client aura eu connaissance ou qui auront été communiquées par l'autre partie ou par un client un tiers, antérieurement ou durant l'exécution du contrat, sont strictement confidentielles et chacune des parties s'interdit de les divulguer.

Les Parties seront liées par la présente obligation de confidentialité pendant une durée de deux ans à compter de la cessation de leurs relations contractuelles.

COMMUNICATION

Le Client autorise expressément Takeport à mentionner son nom, et à faire mention à titre de références de la souscription à une commande et de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de leurs documents commerciaux.

FORCE MAJEURE

La responsabilité de la société TAKEPORT ne pourra pas être mise en œuvre si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une de ses obligations décrites dans les présentes conditions générales de vente découle d'un cas de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible au sens de l'article 1148 du Code civil.

DROIT APPLICABLE ET JURIDICTION COMPETENTE

Tout litige relatif à l'application ou à l'interprétation des présentes conditions générales de vente (CGV) est soumis au droit français. A défaut de résolution amiable, le litige sera porté devant le Tribunal de Commerce d'Evry (91).