

Efficacité commerciale

Des Incoterms® 2010 vers les Incoterms® 2020

2 jours (14h00) | ★★★★★ 5/5 | DCEFF-INCO | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management & soft skills > Développement commercial > Efficacité commerciale



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Comprendre les étapes de la chaîne logistique
- Analyser les enjeux de chaque incoterm
- Optimiser l'utilisation en fonction de la situation : achat et vente
- Mesurer les risques associés à chaque incoterm
- Éviter les pièges
- Capitaliser les bonnes pratiques.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Responsables et collaborateurs des services commerciaux import-export, administrations des ventes, achat, logistique, transport, prestataires logistiques.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émergée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Analyse des incoterms

- Par famille
- Par sigle
- Gestion critique du transfert des frais
- Gestion critique du transfert des risques
- Envois par conteneurs
- FOB (Free On Board) américains et FOB ICC 2010
- Obligations réciproques des parties
- Conséquences sur le prix de vente

Choix de l'incoterm

- Critères de négociation : achat / vente
- Incoterms et liner-terms
- Relation avec l'assurance
- Relation avec les crédits documentaires et la liasse documentaire
- Opérations triangulaires

Incoterms 2020

- Principaux changements par famille
- Envois par conteneur
- Analyse des nouveaux incoterms
- Pièges à éviter et clés pratiques

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)