



Incoterms

Durée : 2 jour(s) (14h)

Certification : Aucune

Appréciation : Evaluation qualitative de fin de stage

Modalités et moyens pédagogiques : Démonstrations – Cas pratiques – Synthèse et évaluation des acquis

A l'issue de ce stage vous serez capable de : Découvrir ou se perfectionner à la pratique des Incoterms et éviter les litiges. Quel que soit la fonction occupée, pouvoir anticiper les actions logistiques et administratives des obligations dictées par les règles Incoterms ICC® 2010, tant du point de vue du vendeur que de celui de l'acheteur

Prérequis : Aucun ou connaissances générales du commerce international

Public concerné : Responsables et collaborateurs des services commerciaux export, import, administration des ventes, achat, logistique, expéditions, transport, prestataires et organismes connectés, tout public.

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 émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

PROGRAMME

■ PRESENTATION ET CHAMPS D'APPLICATION

Textes officiels

Contexte international, stratégie d'achat et de vente

Incoterms et contrat de vente

■ ANALYSE DES INCOTERMS

- par famille (modes de transport)

- par sigle

- la question critique du transfert des risques

- la question critique du transfert des frais

- la question des envois par conteneurs maritimes et/ou aériens

- les obligations réciproques vendeur/acheteur

Se présenter et présenter sa société

■ CHOISIR L'INCOTERM

Critères de négociation des incoterms, pièges à éviter

Conséquences sur le prix de vente, les délais de livraison et l'assurance

La relation incoterm, crédit documentaire et documents

d'accompagnement des marchandises

■ 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