



L ' ADMINISTRATION DES VENTES EXPORT (VERSION COURTE 3 jours)

Cette formation est destinée au personnel « fraîchement muté » dans un service export et désireux d 'acquérir les outils indispensables à la gestion quotidienne de ses commandes export. Objectif : être opérationnel immédiatement. L 'originalité de ce programme tient à sa structure spécialement conçue pour aller à l 'essentiel. Cas pratiques et exercices assurent une grande efficacité.

PLAN DE FORMATION

1. L 'environnement export et ses formalités

- Pays tiers et intracommunautaires : formalités douanières, administratives et fiscales
- Les éléments essentiels de la déclaration en douane : nomenclature, valeur et origine
- La facturation export et les documents commerciaux, proforma, accusés de réception, listes de colisage, bordereaux d 'expédition
- Les documents d 'accompagnement des marchandises : certificats d 'origine, EUR1, Form A, titres de transport et certificats d 'assurance etc

2. Les Incoterms et le transport

- Définition des ventes au départ et des ventes à l 'arrivée
- Analyse des 11 sigles (incoterms 2010)
- Les incidences sur le transport
- Le choix des transporteurs
- L 'organisation du transport et de l 'assurance
- Les pratiques en matière de taxation du fret international

3. Les techniques bancaires de paiement

- La remise bancaire
- Le crédit documentaire
- La lettre de crédit standby

Cas pratique : Etablissement d 'une facture proforma avec calcul du prix export, gestion d 'une commande export couverte par un crédit documentaire.

© Formation Export 2010