



L ' ADMINISTRATION DES VENTES EXPORT (VERSION LONGUE 5 jours)

La véritable panoplie de l 'exportateur. Telle pourrait être le sous-titre de cette formation qui s 'adresse au personnel exerçant déjà la fonction export et désirent se perfectionner. Points de vue, échanges, travail « dans le dossier », cette formation dispensée en intra s 'apparente à du conseil. Objectif no 1 : augmenter les performances de l 'entreprise en garantissant à votre clientèle export une qualité de service optimale.

PLAN DE FORMATION

1. La fonction ADV export

- Définition de la fonction : tenants et aboutissants, rôle de l 'ADV dans l 'entreprise
- Les partenaires de l 'adv : Transitaires, banquiers, chambres de commerce....
- Les différentes étapes du traitement des commandes export (offre, enregistrement, confirmation, facturation...)
- La réglementation douanière et fiscale (pays tiers, intracommunautaires, pays en émergence.)
- La déclaration en douane et les différents régimes douaniers
- La gestion des documents export
- Le suivi de la qualité de service : tableaux de bord, ratios

2. La pratique des Incoterms

- Définitions et analyse des 11 sigles (incoterms 2010)
- Les obligations commerciales, administratives et logistiques.
- La question du transfert des risques
- La question du transfert des frais
- Les variantes officielles
- Les cas particuliers (FOB Usa, Liner Terms.)
- Les incidences sur transport et le crédit documentaire

3. La gestion du transport international

- Les transporteurs : Qui sont-ils ? A qui faire appel ? Cies, transitaires, commissionnaires.
- Modes et modalités de transport : Maritime, aérien, combiné, multimodal.
- Le coût du transport : Quelques ratios.
- Les principes de base de la taxation maritime, aérienne et routière.
- L'assurance transport.



- Les litiges et les réclamations : comment les gérer.
- La facturation du transitaire

4. Maîtriser ses crédits documentaires

- Rappel du fonctionnement de la remise documentaire
- Le crédit documentaire et ses variantes : ouverture, circuits, paiement, négociation, pièges, procédure de vérification et de contrôle
- La lettre de crédit Standby

5. Savoir gérer ses commandes export :

- La prise en charge et la réalisation d'une commande export.
- Le déroulement de la commande export
- La constitution du dossier
- L'organisation logistique, administrative et financière
- La gestion des litiges et des réclamations
- Démonstration d'une procédure de gestion de commande

Cas pratique : Pénalités de retard, offre commerciale USA, gestion d'une commande export couverte par un credoc + procédure de vérification

© Formation Export 2010