



## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- S'assurer d'une parfaite maîtrise de tous les aspects logistiques d'une commande.
- Connaître la réglementation du pays client.
- Appliquer les techniques de paiement adaptées
- Identifier le bon incoterm
- Obtenir et rédiger les documents Export, Import.
- Résoudre un litige avec son transitaire.
- Maîtriser la gestion d'un dossier import ou export.
- Évaluer le coût réel d'une opération tant à l'import qu'à l'export.

## ORGANISATION

### ▪ Durée

2 journées – 14 Heures

### ▪ Dates

Les 08 et 09 Février 2018

### ▪ Prix

550,00 € HT

### ▪ Lieu

Site d'ARAMIS Formation à Lorient

### ▪ Public / Pré requis

Collaborateur d'un service Import / Export

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### MAITRISER LES TECHNIQUES DE PAIEMENT

- Distinguer les différents instruments et outils de paiement
- Gérer les procédures documentaires : crédits documentaires, CAD, LCSB...
- Maîtriser les conditions de règlement et de facturation

### APPREHENDER SEREINEMENT LES SPECIFICITES DOUANIERES

- Apprendre à « parler douane » : connaître les procédures, les codes et les droits de douanes, DEB/DES...
- Monter les dossiers techniques en tenant compte des caractéristiques douanières
- Optimiser ses opérations douanières

### SECURISER LES OPERATIONS DE TRANSPORT A L'INTERNATIONAL

- Trouver et choisir le mode de transport le mieux adapté
- Tirer parti des modes de tarification des différents intervenants logistiques pour gagner en compétitivité
- Comprendre les intitulés et les documents techniques pour pouvoir négocier

### PRENDRE EN COMPTE LE CONTEXTE INTERCULTUREL DU CLIENT

- Saisir les subtilités de l'interculturel pour optimiser les relations clients
- Savoir prendre le recul nécessaire pour une relation harmonieuse
- Adapter ses réponses en fonction de la culture du client ou du fournisseur

### LES FACTEURS DETERMINANTS DANS LE CHOIX D'UNE REGLE D'INCOTERM

- Les zones d'exportation, les pays à risques
- Les volumes des expéditions (FCL, LCL, express)
- La politique transport retenue
- Les conditions de paiement à l'international
- Le traitement des documents commerciaux

## MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d'expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d'outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

**NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant.** Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

## EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quizz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d'une attestation de formation