



# CONSÉLIA

Formation

## FORMATIONS SUR-MESURE EN COMMERCE INTERNATIONAL

VOUS SOUHAITEZ VOUS PERFECTIONNER AFIN DE PARTICIPER AU DEVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE A L'INTERNATIONAL ?  
CONSELIA FORMATION VOUS PROPOSE DES FORMATIONS SUR-MESURE ET ADAPTÉES À VOS BESOINS.

### Nos Formations

- Paiements et garanties à l'International dont le crédit documentaire : 1 jour
- Les Incoterms 2020 : 1 jour
- Liasse documentaire : 1 jour
- Logistique International : 1 jour
- L'essentiel du Commerce International pour les juniors : 2 jours
- Procédures douanières dont les règles de l'origine : 1 jour
- Environnement export et fonction ADV : 3 jours
- Marketing téléphonique : 2 jours

CONTACT : STEPHANIE URSIN - 06 11 96 61 61  
CONTACT@CONSELIA.FR



# CONSÉLIA

Formation

## FORMATIONS SUR-MESURE EN COMMERCE INTERNATIONAL

EN SUIVANT UNE DE NOS FORMATIONS, VOUS ALLEZ CONNAÎTRE LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL

### Modalités

- **Public** : toute personne impliquée dans les opérations import/export
- **Prérequis** : aucun
- **Lieu** : en centre de formation ou en entreprise
- **Conditions d'inscription** : nous contactez pour évaluer ensemble vos besoins. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.  
**Délais d'accès** : inscription idéalement 10 jours avant le démarrage de la formation choisie.  
*Attention : certains types de financements nécessitent un délai supplémentaire - Nous consulter pour toute demande particulière.*
- **Accessibilité aux personnes en situation de handicap** : Pour toute personne porteuse d'un handicap, veuillez prendre contact avec Stéphanie Ursin afin d'adapter votre parcours pédagogique
- **Conditions tarifaires** après étude du besoin et sur devis
- **Indicateurs de résultat** disponibles sur demande

Mis à jour le 17/02/2024

CONTACT : STEPHANIE URSIN - 06 11 96 61 61  
CONTACT@CONSELIA.FR

# Analyse d'une demande d'offre & enjeux de la négociation

**MODALITE**

Présentiel

**DUREE**

7 heures / 1 jour

**DATES**

A définir

**HORAIRES**

9h00/12h30 -13h30/17h00

**LIEU**

Centre de formation ou  
entreprise

**PUBLIC**

Toute personne impliquée  
dans les opérations  
import/export

**PREREQUIS**

Aucun prérequis

**PROFIL FORMATEUR**

25 ans d'expérience en  
Commerce International

**Conditions tarifaires** après  
étude du besoin et sur  
devis

**ACCESSIBILITE**

Pour tout besoin  
d'adaptation logistique et  
pédagogique, merci de  
prendre contact par mail ou  
téléphone

**CONTACT :**

**Stéphanie Ursin**

Tel : 06.11.96.61.61

Mail : [contact@conselia.fr](mailto:contact@conselia.fr)

[www.conselia.fr](http://www.conselia.fr)

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

Grâce à cette formation, vous prendrez connaissance des bases pour mieux négocier à l'export

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- ◆ Faire une proposition en accord avec la demande d'offre
- ◆ Mesurer l'impact d'une négociation réussie

**CONTENU**

- ◆ Les enjeux de la négociation à l'international
- ◆ Analyser une demande d'offre
- ◆ L'achat à l'international
- ◆ Les modalités du contrat à l'International

**MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

**Modalités pédagogiques** : Formation collective de type synchrone réalisée en présentiel.

**Moyens et outils pédagogiques** : Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc

Livret pédagogique individuel par participant au format dématérialisé

**Méthode pédagogique** : Formation alternant des apports théoriques, des illustrations par des cas concrets et une mise en application directe par des exercices corrigés et des mises en situation.

**EVALUATION DES ACQUIS**

- Tours de table réguliers
- Exercices d'application
- Evaluation des connaissances de type QCM en début et en fin de formation

**SUIVI D'EXECUTION ET EVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement par demi-journée

Questionnaire d'évaluation de la formation à chaud à l'issue de la formation

**MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée. Tous les participants inscrits reçoivent un questionnaire d'entrée à compléter avant le début de la formation. Les dates de formation sont définies conjointement en fonction des disponibilités des participants. La formation débute au plus tôt 10 jours suivant la signature de la convention. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.

# ENVIRONNEMENT EXPORT ET FONCTION ADV

**MODALITE**

Présentiel

**DUREE**

21 heures / 3 jours

**DATES**

A définir

**HORAIRES**

9h00/12h30 -13h30/17h00

**LIEU**

Centre de formation ou entreprise

**PUBLIC**

Tout public occupant ou destiné à occuper la fonction d'assistant(e) export

**PREREQUIS**

Aucun

**PROFIL FORMATEUR**

25 ans d'expérience en Commerce International

**Conditions tarifaires** après étude du besoin et sur devis

**ACCESSIBILITE**

Pour tout besoin d'adaptation logistique et pédagogique, merci de prendre contact par mail ou téléphone

**CONTACT :**

**Stéphanie Ursin**

Tel : 06.11.96.61.61

Mail : [contact@conselia.fr](mailto:contact@conselia.fr)

[www.conselia.fr](http://www.conselia.fr)

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

Grâce à cette formation, vous serez capable d'assimiler très rapidement la culture et les techniques nécessaires à la prise en charge des dossiers export.

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, les participants seront opérationnels dans la gestion :

- ◆ Des mécanismes de la fonction export, son environnement, ses partenaires, ses sources d'information, sa réglementation et ses procédures.
- ◆ Des Incoterms 2020.
- ◆ Du transport international et les procédures douanières et les formalités qui les accompagnent.
- ◆ Des documents export.
- ◆ Des techniques bancaires de paiement.

**CONTENU**

- ◆ L'Environnement Export :
  - ◆ Les fonctions et tâches du service export.
  - ◆ Les partenaires de l'entreprise (banques, chambres de commerce, transitaires...)
  - ◆ Les procédures export (offre, enregistrement, confirmation, facturation, liasse documentaire...).
- ◆ Les règles Incoterms 2020 et les formalités import-export
- ◆ Le Transport international et la douane
- ◆ Les techniques internationales de paiement et la gestion des commandes

**MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

**Modalités pédagogiques** : Formation collective de type synchrone réalisée en présentiel.

**Moyens et outils pédagogiques** : Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc

Livret pédagogique individuel par participant au format dématérialisé

**Méthode pédagogique** : Formation alternant des apports théoriques, des illustrations par des cas concrets et une mise en application directe par des exercices corrigés et des mises en situation.

**EVALUATION DES ACQUIS**

- Tours de table réguliers
- Exercices d'application
- Evaluation des connaissances de type QCM en début et en fin de formation

**SUIVI D'EXECUTION ET EVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement par demi-journée

Questionnaire d'évaluation de la formation à chaud à l'issue de la formation

**MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée. Tous les participants inscrits reçoivent un questionnaire d'entrée à compléter avant le début de la formation. Les dates de formation sont définies conjointement en fonction des disponibilités des participants. La formation débute au plus tôt 10 jours suivant la signature de la convention. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.

# INCOTERMS 2020

**MODALITE**

Présentiel

**DUREE**

7 heures / 1 jour

**DATES**

A définir

**HORAIRES**

9h00/12h30 -13h30/17h00

**LIEU**

Centre de formation ou  
entreprise

**PUBLIC**

Toute personne impliquée  
dans les opérations  
import/export

**PREREQUIS**

Aucun prérequis

**PROFIL FORMATEUR**

25 ans d'expérience en  
Commerce International

**Conditions tarifaires** après  
étude du besoin et sur  
devis

**ACCESSIBILITE**

Pour tout besoin  
d'adaptation logistique et  
pédagogique, merci de  
prendre contact par mail ou  
téléphone

**CONTACT :**

**Stéphanie Ursin**

Tel : 06.11.96.61.61

Mail : [contact@conselia.fr](mailto:contact@conselia.fr)

[www.conselia.fr](http://www.conselia.fr)

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

Grâce à cette formation, vous serez capable d'utiliser les Incoterms 2020 dans vos démarches export

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- ◆ Comprendre et utiliser les règles Incoterms 2020 pour définir le prix de vente et d'achat
- ◆ Mesurer l'impact de la révision 2020

**CONTENU**

- ◆ Présentation et analyse des Règles des Incoterms® de l'International Chamber of Commerce
- ◆ Les Incoterms 2010 et les principales modifications avec les Incoterms® 2020
- ◆ Lien des Incoterms® avec les différents contrats : transport, douane, assurance et les techniques de paiement
- ◆ Maîtriser les outils pour bien choisir l'Incoterm® 2020

**MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

**Modalités pédagogiques** : Formation collective de type synchrone réalisée en présentiel.

**Moyens et outils pédagogiques** : Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc

Livret pédagogique individuel par participant au format dématérialisé

**Méthode pédagogique** : Formation alternant des apports théoriques, des illustrations par des cas concrets et une mise en application directe par des exercices corrigés et des mises en situation.

**EVALUATION DES ACQUIS**

- Tours de table réguliers
- Exercices d'application
- Evaluation des connaissances de type QCM en début et en fin de formation

**SUIVI D'EXECUTION ET EVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement par demi-journée

Questionnaire d'évaluation de la formation à chaud à l'issue de la formation

**MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée. Tous les participants inscrits reçoivent un questionnaire d'entrée à compléter avant le début de la formation. Les dates de formation sont définies conjointement en fonction des disponibilités des participants. La formation débute au plus tôt 10 jours suivant la signature de la convention. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.

# LA LIASSE DOCUMENTAIRE

**MODALITE**

Présentiel

**DUREE**

7 heures / 1 jour

**DATES**

A définir

**HORAIRES**

9h00/12h30 -13h30/17h00

**LIEU**

Centre de formation ou  
entreprise

**PUBLIC**

Toute personne impliquée  
dans les opérations  
import/export

**PREREQUIS**

Expérience dans la fonction

**PROFIL FORMATEUR**

25 ans d'expérience en  
Commerce International

**Conditions tarifaires** après  
étude du besoin et sur  
devis

**ACCESSIBILITE**

Pour tout besoin  
d'adaptation logistique et  
pédagogique, merci de  
prendre contact par mail ou  
téléphone

**CONTACT :**

**Stéphanie Ursin**

Tel : 06.11.96.61.61

Mail : [contact@conselia.fr](mailto:contact@conselia.fr)

[www.conselia.fr](http://www.conselia.fr)

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

Grâce à cette formation, vous rédigerez les documents correctement et éviterez la plupart des litiges en douane.

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

- ◆ Apprendre à rédiger les documents à l'export
- ◆ Savoir analyser chaque document et comprendre son utilité
- ◆ Eviter les litiges en douane liés à la liasse documentaire

**CONTENU**

- ◆ Les documents à réaliser à l'export
  - ◆ L'offre commerciale, facture commerciale
  - ◆ Colisage
  - ◆ C/O, EUR-1, DAA-DSA-DCA-DSAC...
- ◆ Les documents de transport et de prise en charge
  - ◆ Forwarder receipt
  - ◆ CMR, CIM, Bill of lading, AWB, HAWB
  - ◆ Certificat d'assurance, etc...
- ◆ La déclaration d'échanges de biens intracommunautaires
- ◆ Le Document Administratif Unique (D.A.U.)

**MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

**Modalités pédagogiques :** Formation collective de type synchrone réalisée en présentiel.

**Moyens et outils pédagogiques :** Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc

Livret pédagogique individuel par participant au format dématérialisé

**Méthode pédagogique :** Formation alternant des apports théoriques, des illustrations par des cas concrets et une mise en application directe par des exercices corrigés et des mises en situation.

**EVALUATION DES ACQUIS**

- Tours de table réguliers
- Exercices d'application
- Evaluation des connaissances de type QCM en début et en fin de formation

**SUIVI D'EXECUTION ET EVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement par demi-journée

Questionnaire d'évaluation de la formation à chaud à l'issue de la formation

**MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée. Tous les participants inscrits reçoivent un questionnaire d'entrée à compléter avant le début de la formation. Les dates de formation sont définies conjointement en fonction des disponibilités des participants. La formation débute au plus tôt 10 jours suivant la signature de la convention. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.

# LA LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

**MODALITE**

Présentiel

**DUREE**

7 heures / 1 jour

**DATES**

A définir

**HORAIRES**

9h00/12h30 -13h30/17h00

**LIEU**

Centre de formation ou  
entreprise

**PUBLIC**

Toute personne impliquée  
dans les opérations  
import/export

**PREREQUIS**

Expérience dans la fonction

**PROFIL FORMATEUR**

25 ans d'expérience en  
Commerce International

**Conditions tarifaires** après  
étude du besoin et sur  
devis

**ACCESSIBILITE**

Pour tout besoin  
d'adaptation logistique et  
pédagogique, merci de  
prendre contact par mail ou  
téléphone

**CONTACT :**

**Stéphanie Ursin**

Tel : 06.11.96.61.61

Mail : [contact@conselia.fr](mailto:contact@conselia.fr)

[www.conselia.fr](http://www.conselia.fr)

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

Grâce à cette formation, vous aurez une vision globale du secteur du transport afin de mieux appréhender la gestion de votre logistique à l'international.

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- ◆ Se remémorer les Incoterms
- ◆ Appréhender les différents modes de transport
- ◆ Connaître les documents de douane et de transport
- ◆ Sélectionner le mode de transport le plus adapté
- ◆ Comprendre la douane et ses liens avec le transport

**CONTENU**

- ◆ Les Incoterms 2020
- ◆ Les différents modes de transport : Air, Mer, Terre...
- ◆ Tarification des transports, Rapport poids/volume
- ◆ Les documents de transport : B/L, AWB, CMR...
- ◆ Le choix du mode de transport le mieux adapté
- ◆ L'assurances transport
- ◆ Le lien entre les opération douanières et le transport

**MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

**Modalités pédagogiques :** Formation collective de type synchrone réalisée en présentiel.

**Moyens et outils pédagogiques :** Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc

Livret pédagogique individuel par participant au format dématérialisé

**Méthode pédagogique :** Formation alternant des apports théoriques, des illustrations par des cas concrets et une mise en application directe par des exercices corrigés et des mises en situation.

**EVALUATION DES ACQUIS**

- Tours de table réguliers
- Exercices d'application
- Evaluation des connaissances de type QCM en début et en fin de formation

**SUIVI D'EXECUTION ET EVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement par demi-journée

Questionnaire d'évaluation de la formation à chaud à l'issue de la formation

**MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée. Tous les participants inscrits reçoivent un questionnaire d'entrée à compléter avant le début de la formation. Les dates de formation sont définies conjointement en fonction des disponibilités des participants. La formation débute au plus tôt 10 jours suivant la signature de la convention. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.

**LE COMMERCE INTERNATIONAL POUR LES JUNIORS****MODALITE**

Présentiel

**DUREE**

14 heures / 2 jours

**DATES**

A définir

**HORAIRES**

9h00/12h30 -13h30/17h00

**LIEU**Centre de formation ou  
entreprise**PUBLIC**Toute personne souhaitant  
comprendre le mécanisme  
des opérations  
internationales.**PREREQUIS**

Aucun

**PROFIL FORMATEUR**25 ans d'expérience en  
Commerce International**Conditions tarifaires** après  
étude du besoin et sur  
devis**ACCESSIBILITE**Pour tout besoin  
d'adaptation logistique et  
pédagogique, merci de  
prendre contact par mail ou  
téléphone**CONTACT :****Stéphanie Ursin**

Tel : 06.11.96.61.61

Mail : [contact@conselia.fr](mailto:contact@conselia.fr)[www.conselia.fr](http://www.conselia.fr)**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

Grâce à cette formation, vous maîtriserez les techniques et les outils essentiels pour comprendre et participer activement au développement international de l'entreprise.

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- ◆ Comprendre le développement d'une entreprise à l'international de la définition des marchés à la sécurisation et au paiement des opérations.

**CONTENU**

- ◆ Organiser la commercialisation de ses produits ou services
  - ◆ Comprendre le rôle des intermédiaires commerciaux : Agents..
  - ◆ Identifier ses clients à l'international.
- ◆ Connaître et limiter les risques d'une offre à l'international
  - ◆ Mesurer l'impact de l'Incoterm® 2020 choisi
  - ◆ Appréhender le risque de change
- ◆ Maîtriser le risque douanier et comprendre les mécanismes logistiques
  - ◆ Différencier les échanges au sein de l'Union Européenne et de la grande exportation.
  - ◆ Découvrir le rôle des documents d'accompagnement.
- ◆ Maîtriser les risques de non paiement
  - ◆ Identifier les risques clients et les risques pays.
  - ◆ Souscrire une assurance-crédit.
  - ◆ Comparer les différents moyens de paiement :

**MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT****Modalités pédagogiques** : Formation collective de type synchrone réalisée en présentiel.**Moyens et outils pédagogiques** : Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc

Livret pédagogique individuel par participant au format dématérialisé

**Méthode pédagogique** : Formation alternant des apports théoriques, des illustrations par des cas concrets et une mise en application directe par des exercices corrigés et des mises en situation.**EVALUATION DES ACQUIS**

- Tours de table réguliers
- Exercices d'application
- Evaluation des connaissances de type QCM en début et en fin de formation

**SUIVI D'EXECUTION ET EVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement par demi-journée

Questionnaire d'évaluation de la formation à chaud à l'issue de la formation

**MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée. Tous les participants inscrits reçoivent un questionnaire d'entrée à compléter avant le début de la formation. Les dates de formation sont définies conjointement en fonction des disponibilités des participants. La formation débute au plus tôt 10 jours suivant la signature de la convention. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.



# MARKETING TELEPHONIQUE

**MODALITE**

Présentiel

**DUREE**

14 heures / 2 jours

**DATES**

A définir

**HORAIRES**

9h00/12h30 -13h30/17h00

**LIEU**

Centre de formation ou entreprise

**PUBLIC**

Toute personne en contact téléphonique avec des clients

**PREREQUIS**

Aucun

**PROFIL FORMATEUR**

25 ans d'expérience en Commerce International

**Conditions tarifaires** après étude du besoin et sur devis

**ACCESSIBILITE**

Pour tout besoin d'adaptation logistique et pédagogique, merci de prendre contact par mail ou téléphone

**CONTACT :**

**Stéphanie Ursin**

Tel : 06.11.96.61.61

Mail : [contact@conselia.fr](mailto:contact@conselia.fr)

[www.conselia.fr](http://www.conselia.fr)

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

Grâce à cette formation, vous maîtriserez une méthodologie et des techniques spécifiques à l'entretien téléphonique

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ◆ Prendre des RDV par téléphones (prospects/clients)
- ◆ Assurer des relances téléphoniques, qualifier le fichier prospect
- ◆ Réceptionner les appels téléphoniques et renseigner les clients selon leur demande

**CONTENU**

- ◆ Utiliser une bonne communication orale au téléphone :
  - ◆ Le langage et le vocabulaire positif
  - ◆ Les expressions à bannir
  - ◆ L'instauration d'un climat de confiance
- ◆ Réceptionner un appel
  - ◆ Savoir se présenter, Identifier son interlocuteur
  - ◆ Ecouter, questionner et reformuler
- ◆ Découvrir les besoins du client
  - ◆ Accroche commerciale
  - ◆ Contourner les barrages
- ◆ Organiser le message phrase par phrase
  - ◆ Maîtrise de l'entretien,
  - ◆ Argumentation

**MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

**Modalités pédagogiques** : Formation collective de type synchrone réalisée en présentiel.

**Moyens et outils pédagogiques** : Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc

Livret pédagogique individuel par participant au format dématérialisé

**Méthode pédagogique** : Formation alternant des apports théoriques, des illustrations par des cas concrets et une mise en application directe par des exercices corrigés et des mises en situation.

**EVALUATION DES ACQUIS**

- Tours de table réguliers
- Exercices d'application
- Evaluation des connaissances de type QCM en début et en fin de formation

**SUIVI D'EXECUTION ET EVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement par demi-journée

Questionnaire d'évaluation de la formation à chaud à l'issue de la formation

**MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée. Tous les participants inscrits reçoivent un questionnaire d'entrée à compléter avant le début de la formation. Les dates de formation sont définies conjointement en fonction des disponibilités des participants. La formation débute au plus tôt 10 jours suivant la signature de la convention. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.

# PAIEMENTS ET GARANTIES A L'INTERNATIONAL

**MODALITE**

Présentiel

**DUREE**

7 heures / 1 jour

**DATES**

A définir

**HORAIRES**

9h00/12h30 -13h30/17h00

**LIEU**

Centre de formation ou  
entreprise

**PUBLIC**

Toute personne impliquée  
dans les opérations  
import/export

**PREREQUIS**

Expérience dans la fonction

**PROFIL FORMATEUR**

25 ans d'expérience en  
Commerce International

**Conditions tarifaires** après  
étude du besoin et sur  
devis

**ACCESSIBILITE**

Pour tout besoin  
d'adaptation logistique et  
pédagogique, merci de  
prendre contact par mail ou  
téléphone

**CONTACT :**

**Stéphanie Ursin**

Tel : 06.11.96.61.61

Mail : [contact@conselia.fr](mailto:contact@conselia.fr)

[www.conselia.fr](http://www.conselia.fr)

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

Grâce à cette formation, vous serez capable d'intégrer les modalités de paiement dans votre négociation commerciale afin d'éviter les risques d'impayés et de réduire les délais de paiement.

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- ◆ Sélectionner le moyen de paiement le plus adapté
- ◆ Eviter les incohérences entre contraintes financières, commerciales, logistiques et douanières
- ◆ Sécuriser les ventes et achats à l'international

**CONTENU**

- ◆ Les différentes techniques de paiement à l'international
- ◆ Le virement bancaire
- ◆ La remise documentaire
- ◆ La lettre de crédit stand-by
- ◆ Les garanties bancaires
- ◆ Focus sur le crédit documentaire

**MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

**Modalités pédagogiques :** Formation collective de type synchrone réalisée en présentiel.

**Moyens et outils pédagogiques :** Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc

Livret pédagogique individuel par participant au format dématérialisé

**Méthode pédagogique :** Formation alternant des apports théoriques, des illustrations par des cas concrets et une mise en application directe par des exercices corrigés et des mises en situation.

**EVALUATION DES ACQUIS**

- Tours de table réguliers
- Exercices d'application
- Evaluation des connaissances de type QCM en début et en fin de formation

**SUIVI D'EXECUTION ET EVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement par demi-journée

Questionnaire d'évaluation de la formation à chaud à l'issue de la formation

**MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée. Tous les participants inscrits reçoivent un questionnaire d'entrée à compléter avant le début de la formation. Les dates de formation sont définies conjointement en fonction des disponibilités des participants. La formation débute au plus tôt 10 jours suivant la signature de la convention. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.

**PROCEDURES DOUANIERES DONT LES REGLES POUR DETERMINER L'ORIGINE****MODALITE**

Présentiel

**DUREE**

7 heures / 1 jour

**DATES**

A définir

**HORAIRES**

9h00/12h30 -13h30/17h00

**LIEU**

Centre de formation ou entreprise

**PUBLIC**

Toute personne impliquée dans les opérations import/export

**PREREQUIS**

Aucun

**PROFIL FORMATEUR**

25 ans d'expérience en Commerce International

**Conditions tarifaires** après étude du besoin et sur devis

**ACCESSIBILITE**

Pour tout besoin d'adaptation logistique et pédagogique, merci de prendre contact par mail ou téléphone

**CONTACT :**

**Stéphanie Ursin**

Tel : 06.11.96.61.61

Mail : [contact@conselia.fr](mailto:contact@conselia.fr)

[www.conselia.fr](http://www.conselia.fr)

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

Grâce à cette formation, vous serez capable de comprendre les enjeux d'une bonne déclaration en douane et maîtriser ses 3 fondamentaux : espèce tarifaire, origine déclarative et valeur en douane

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- ◆ Réduire le risque douanier et fiscal
- ◆ Maîtriser les piliers de la réglementation
- ◆ Comprendre les mécanismes du dédouanement

**CONTENU**

- ◆ Le Rôle et le Pouvoir de la Douane
- ◆ Le dédouanement
- ◆ L'origine des marchandises : trame de documents (origine UE-France)
- ◆ La liquidation douanière
- ◆ Les régimes douaniers
- ◆ Le statut exportateur agréé ou d'OEA
- ◆ Les opérations intra-communautaires

**MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

**Modalités pédagogiques** : Formation collective de type synchrone réalisée en présentiel.

**Moyens et outils pédagogiques** : Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc

Livret pédagogique individuel par participant au format dématérialisé

**Méthode pédagogique** : Formation alternant des apports théoriques, des illustrations par des cas concrets et une mise en application directe par des exercices corrigés et des mises en situation.

**EVALUATION DES ACQUIS**

- Tours de table réguliers
- Exercices d'application
- Evaluation des connaissances de type QCM en début et en fin de formation

**SUIVI D'EXECUTION ET EVALUATION DE LA FORMATION**

Feuille d'émargement par demi-journée

Questionnaire d'évaluation de la formation à chaud à l'issue de la formation

**MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

L'inscription est définitive à compter de la réception de la convention signée. Tous les participants inscrits reçoivent un questionnaire d'entrée à compléter avant le début de la formation. Les dates de formation sont définies conjointement en fonction des disponibilités des participants. La formation débute au plus tôt 10 jours suivant la signature de la convention. Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant de participants.