Gérer la chaîne documentaire export et s'adapter à la dématérialisation

PUBLIC CONCERNÉ
Tout collaborateur appelé à rédiger les documents dédiés à l'exportation des marchandises : assistants export, transitaires, assureurs, banquiers, etc.

PRÉREQUIS
Connaissance des Incoterms® 2020

DURÉE
2 jours (14 heures)

DATES 2023
13, 14 avril à Évry en phygital
12, 13 juin à Paris en présentiel
21, 22 septembre à Serris en phygital
9, 10 novembre à Paris en présentiel

TARIF
1 090 € net

Objectifs

- Identifier les émetteurs et les sources d'information
- Savoir rédiger, donner les instructions de rédaction et contrôler les documents
- S'adapter à l'émergence des e-docs

Programme

Les documents commerciaux

- La facture proforma et la confirmation de commande, la facture commerciale et la liste de colisage
- Les bordereaux d'expédition et de livraison

Les principaux formulaires douaniers

- Les déclarations d'exportation, d'importation et de transit, la DEB, la DES
- Les autres formulaires Cerfa (morceaux choisis)

Les documents relatifs à l'origine des marchandises

- Les attestations « bona fide » sur papier à en-tête
- Le certificat d'origine modèle communauté européenne
- Les certificats (EUR1 - ATR - EUR-MED) et la déclaration d'origine sur facture (DOF)
- Le certificat d'importation SPG FORM A
- L'attestation d'origine, système REX et statut d'exportateur enregistré (EE)

Les documents de transport

- Les titres de transports : CMR, CIM, LTA/AWB, etc.
- Les connaissements maritimes et autres documents (seawaybill, FCR IATA, FBL FIATA)
- Le bordereau d'instruction au transitaire
- Les conteneurs maritimes : la déclaration de la masse brute vérifiée (MBV)

La dématérialisation des documents du commerce international (e-docs)

- Les outils de la dématérialisation des documents
- La dématérialisation des documents d'accompagnement des marchandises
- Signature, visas électroniques et téléprocédures
- La dématérialisation du Credoc et des logiciels de traitement des commandes

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international

PUBLIC CONCERNÉ
Directeurs export, chefs de zone export, ingénieurs commerciaux export, dirigeants de PME réalisant une démarche export

PRÉREQUIS
Aucun

DURÉE
1 jour (7 heures)

DATES 2023
5 juin à Évry en phygital

TARIF
545 € net

Objectifs

- Savoir identifier les relais les plus pertinents à l'export (prescripteurs, prospects, distributeur, etc.)
- Appréhender les enjeux de la vente directe et indirecte B to B et les leviers de négociation
- Mettre en place un plan d'action commerciale pour la dynamisation du réseau de vente
- Savoir mobiliser les acteurs économiques locaux

Programme

Introduction : enejux et rappel des fondamentaux

- Les 6P : Produits, Prix, Place, Promotion et communication), Personne et Performance
- Le vocabulaire marketing/ventes à l'international
- Le plan commercial export, matrice de décision et l'organisation
- Les bonnes pratiques pour bien préparer sa mission

La vente directe en B to B à l'international

- Identifier les comptes clés « Key accounts » et leur management
- Les prescripteurs et influenceurs : les détecter et exploiter leur sphère d'influence

La gestion des différents canaux de vente indirecte à l'international

- Les règles et les principes
- Les agents, alliances, partenaires et revendeurs
- Les revendeurs à valeur ajoutée, les distributeurs, les grossistes
- La gestion des canaux de ventes indirectes : savoir les gérer, les motiver et les intéresser à vendre plus
- Les engagements réciproques : objectifs, entretien annuel, évaluation des résultats
- Les techniques d'animation pour dynamiser son réseau, la fidélisation
- La gestion des conflits

Les activités marketing à l'international

- Les actions marketing et l'approche digitale pour dynamiser son activité
- Les outils de vente et les contenus
- L'expérience client, les événements, salons, leurs suivis, le CRM
- Social selling, les actions de vente grâce au digital
- Les do, les don't