

**Durée :**

**2 jours (14 h.)**

**Les participants et leur pré-requis :**

Personnel travaillant dans un service export.

**Notre intervenant :**

Consultante dans l'accompagnement des PME sur les marchés extérieurs.

**L'organisation :**

**Lieu :** A déterminer Occitanie

**Dates :** à déterminer

**Horaires :** 08h30 17h00

**Coût par participant :**

**670 € HT**  
**(804 € TTC)**

**Renseignements et inscriptions :**

**Sabine ACCO**

**LES OBJECTIFS :**

- Acquérir les outils indispensables à la gestion quotidienne de ses commandes export.

**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:**

Pédagogie active alternant des apports théoriques illustrés par des exercices d'application sur les documents de l'entreprise.  
Supports de cours remis à chaque participant.

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

**LE CONTENU DE LA FORMATION :**

■ **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, pro forma, accusés de réception, liste de colisage, bordereaux d'expédition.
- Les documents d'accompagnement des marchandises : certificats d'origine, EUR1, FORMA, titres de transport et certificats d'assurances etc....

■ **Les incoterms et le transport**

- Définition des ventes au départ et des ventes à l'arrivée.
- Analyse des 13 sigles.
- Les incidents sur le transport.
- Le choix des transporteurs et de l'assurance.
- Les pratiques en matière de taxation du fret international.

■ **Les techniques bancaires de paiement**

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

■ **Assurer efficacement le suivi des contacts...**