



Gérer son administration des ventes export



OBJECTIFS

- → Maîtriser le traitement commercial et administratif des commandes clients Gérer efficacement les formalités export
- → Gérer efficacement les formalités export



Qu'est-ce que l'administration des ventes export (ADV) ?

Le rôle de l'assistant en charge de l'administration des ventes export : relations (en amont) avec les commerciaux

Le déroulé de l'opération de commerce international depuis la prospection, la commande, la livraison et le paiement

Analyse des différents risques et gestion par l'ADV

L'élaboration des offres et la rédaction des contrats de vente : L'ADV, interface commerciale, juridique et comptable

La check list des rubriques de l'offre commerciale La détermination du prix de vente export : notion de marge et de ratios

La gestion des contrats de vente internationale de marchandises : distinguo avec les ventes nationales Rédaction des factures export : mentions obligatoires

Nécessité de couvrir une assurance marchandises transportées

Le choix logistique : L'ADV, interface production, commercial, transport

Incidences du choix de l'Incoterms : de EXW à DDP Le transport international des marchandises : rédaction d'un cahier des charges, lancement d'un appel d'offre, critères de sélection Gestion des litiges et contentieux transports par l'ADV : éviter la forclusion et la prescription La réalisation des opérations douanières : les incidences des choix de procédures de dédouanement dans la rédaction et le suivi des documents

Bénéficier des accords préférentiels et des régimes douaniers particuliers (ex-économiques)

Les conséquences du choix de la sécurisation des paiements : L'ADV, interface commerciale et finances

Instruments et techniques de paiement : sécurité ; suivi du financement et paiement des opérations commerciales internationales
La gestion des documents dans le cadre des crédits documentaires et la lettre de crédit stand-by
Le rôle de l'ADV dans le suivi des garanties

PUBLIC - PREREQUIS

Dirigeants,

Collaborateurs des services import- export, logistique, juridique, comptabilité

PEDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques, de cas concrets et d'applications

MOYENS ET OUTILS

Support de cours

INTERVENANT

Intervenant spécialiste de l'international

MODALITES D'EVALUATION

Positionnement pré et post formation par le formateur Bilan oral de fin de formation Appréciation des acquis sur l'attestation de formation Grille d'évaluation individuelle de fin de formation

DUREE

1 jour soit 7 heures

DATE

23 septembre 2025 (9h-17h)

PRIX

500 € nets de TVA/par stagiaire Possibilité de prise en charge par un organisme gestionnaire des fonds de formation

LIEU

Maison des Entreprises 16, rue de la Vallée Maillard 41000 BLOIS

INSCRIPTION

Obligatoire via le site internet de la CCI de Loir-et-Cher

DELAI D'ACCES

Sur inscription, jusqu'à 5 jours ouvrables avant le début de la formation.





AGNES BONNARME

02 54 44 64 85 agnes.bonnarme@41.cci.fr

Siret: 183 600 014 000 17

N° d'activité formation : 2436P000136



