

Gérer son administration des ventes export

OBJECTIFS

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

PROGRAMME

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

Maîtriser les fondamentaux de l'international

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

5 novembre 2024

PRIX

500 € nets de taxe par stagiaire

CONTACT

Agnès BONNARME : 02 54 44 64 85
agnes.bonnarme@loir-et-cher.cci.fr

Siret : 183 600 014 000 17

N° d'activité formation : 2436P000136