Club CIC International

C'est en partageant qu'on construit
sa réussite internationale

CATALOGUE
des
FORMATIONS

Septembre-Décembre 2024

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

8, rue du Bât d'Argent - 69001 LYON - Tél : 04 78 92 75 62 - courriel : clubinternational@cic.fr
Agrément formation 82 69 02000 69
Association loi 1901 - N° Préfecture 18 848 - Siret 33021421400018 - Nace 8299Z - N°TVA FR84330214214

www.clubcicinternational.com

NOS FORMATIONS

Septembre-Décembre 2024

SOMMAIRE

Introduction au Crédit Documentaire Export | débutants (à distance).....p.3

Découvrir les Incoterms 2020 | débutants (à distance)..... p.4

Maîtriser les Incoterms 2020 | Utilisateurs réguliers (à distance).....p.5

Bien connaître le Crédit Documentaire | Utilisateurs réguliers (à distance).....p.6

Les Garanties Internationales (à distance).....p.7

Utiliser Linkedin pour sa prospection internationale 1 | Débutants/Interm.....p.8

Utiliser Linkedin pour sa prospection internationale 2 | Experts.....p.9

Les Moyens de Paiement Internationaux.....p.10

Etude complète d'une Opération Export.....p.11

Règlementation douanière et fiscale lors de flux internationaux.....p.12

8, rue du Bât d'Argent - 69001 LYON - Tél : 04 78 92 75 62 - courriel : clubinternational@cic.fr
Agrément formation 82 69 02000 69
Association loi 1901 - N° Préfecture 18 848 - Siret 33021421400018 - Nace 8299Z - N°TVA FR84330214214
www.clubcicinternational.com

NOS FORMATIONS

Formation à distance

INTRODUCTION AU CREDIT DOCUMENTAIRE EXPORT

ANIMATION

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International. Ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var

DURÉE DE LA FORMATION

3 heures 30 - - horaires de chaque session : 9h - 12h30 avec une mise en route à 8h45) ou 13h30 - 17h (avec mise en route à 13h15)

MODALITES DE DEROULEMENT

Formation à distance (FOAD) – plateforme Cisco WEBEX™

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export.
Service Administration des ventes / service commercial / traitement des LC.
Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :
- **ADHERENT CLUB: 250€ HT par personne**
- **NON ADHERENT** *(en fonction des places disponibles)* **: 450€ HT par personne**

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Démontrer que :
• La prise en compte du Crédit Documentaire dès la négociation,
• La connaissance parfaite des RUU 600 et des PBIS,
• La rigueur dans l'élaboration et/ou le contrôle des documents,
sont les seuls moyens d'éviter les pièges, de remettre des documents avec irrégularité(s) et donc soumettre le paiement au bon vouloir de la banque confirmante, la banque émettrice et l'importateur.

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » : partage d'écran, études de cas concrets, discussions entre les participants.
Etude des textes de base (RUU 600 et PBIS) Analyse de cas réels (MT 700)…

MODALITES D'EVALUATION

QCM, Quizz, Tests

PROGRAMME

Mise en route de l'e-session de formation
- Présentation du formateur
- Explications des aspects techniques de l'e-formation (commandes, reconnexion éventuelle, prise de parole, questions)
- Tour de table afin que les stagiaires se présentent, indiquent dans quelle entreprise ils travaillent et leur positionnement dans l'entreprise ainsi que leurs attentes par rapport à cette formation.

A. Remise Documentaire

B. Crédit Documentaire

1. Fonctionnement et principes de base (RUU 600)
2. Les preuves de livraison et les Incoterms®
3. L'ouverture du Crédit Documentaire (MT 700)
4. Réalisation du Crédit Documentaire Normes et Méthodologie pour la rédaction des documents
5. Régularité des documents

NOS FORMATIONS

Formation à distance

DECOUVRIR LES INCOTERMS® 2020

ANIMATION

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International. Ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var

DURÉE DE LA FORMATION

3 heures 30 - horaires de chaque session : 9h - 12h30 avec une mise en route à 8h45) ou 13h30 - 17h (avec mise en route à 13h15)

MODALITES DE DEROULEMENT

Formation à distance (FOAD) – plateforme Cisco WEBEX™

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants, Commerciaux, Assistante commerciale import/export qui contribue au développement international de l'entreprise.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :
- ADHERENT CLUB : 250€ HT par personne
- NON ADHERENT *(en fonction des places disponibles)* : 450€ HT par personne

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Les Incoterms® de la Chambre de Commerce Internationale, dont la dernière version date de 2020, sont des outils précieux faisant partie intégrante de la transaction commerciale. Ils sont considérés par l'ensemble des pays commerçants comme un véritable code et sont admis par les tribunaux qui jugent en fonction de leur respect.

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Comprendre les Incoterms®, leur utilité, leur origine, leur logique (transport, commerce, finances) et la nouvelle déclinaison applicable depuis le 01/01/2020.
- Acquérir une connaissance pratique et opérationnelle tout en mesurant l'importance stratégique que leur maîtrise représente.

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » : partage d'écran, études de cas concrets, discussions entre les participants.

MODALITES D'EVALUATION

QCM, Quizz, Tests

PROGRAMME

Mise en route de l'e-session de formation
- Présentation du formateur
- Explications des aspects techniques de l'e-formation (commandes, reconnexion éventuelle, prise de parole, questions)
- Tour de table afin que les stagiaires se présentent, indiquent dans quelle entreprise ils travaillent et leur positionnement dans l'entreprise ainsi que leurs attentes par rapport à cette formation.

- **Présentation générale des INCOTERMS® 2020**
- **Historique, méthode d'élaboration**
- **Utilité des Incoterms®**
- **Les nouveautés 2020 et différences par rapport aux Règles 2010**
- **Analyse détaillée de chaque Incoterm® :**
  - 7 multimodaux (EXW, FCA , CPT, CIP , DAT, DAP, DPU , DDP)
  - 4 maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF)

Formation à distance

MAÎTRISER LES INCOTERMS® 2020 (UTILISATEURS REGULIERS)

ANIMATION

Bénédicte JAY, spécialiste en Commerce International depuis 1988, ancienne responsable Logistique et Administration des Ventes pour de grands groupes.

DURÉE DE LA FORMATION

7 heures (deux sessions d'une demi journée (en matinée) de 3h30) - horaires de chaque session : 9h00 -12h30 (avec une mise en route à 8h45)

MODALITES DE DEROULEMENT

Formation à distance (FOAD) - Plateforme Cisco Webex

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en contact avec la clientèle import-export. Le service administration des ventes / administration des achats.

PRÉREQUIS

Une connaissance des Incoterms (même version précédente 2010) est recommandée.

MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 500 € HT par personne
- NON ADHERENT *(en fonction des places disponibles)* : 900€ HT par personne

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Les Incoterms® de la Chambre de Commerce Internationale, révisés en 2020, sont des outils précieux faisant partie intégrante de la transaction commerciale. Ils sont considérés par l'ensemble des pays commerçants comme un véritable code et sont admis par les tribunaux qui jugent en fonction de leur respect.
En donnant la prépondérance à la notion de « vente à l'arrivée » ou « vente au départ », la fourniture et la réception de documents conformes prennent de ce fait une importance capitale.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Connaître et maîtriser les démarches administratives liées aux opérations import et export. Etudier et appliquer les Incoterms® 2020. Savoir obtenir, rédiger et contrôler les différents documents import et export.

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » : partage d'écran, études de cas concrets, mise en pratique sous forme d'exercices, travaux de groupe, discussions entre les participants et échange d'expériences.

PROGRAMME

1ère matinée :

Introduction : L'utilité et la place des Incoterms dans une transaction internationale.

Les Incoterms® 2020
- Définition
- Le cadre des Incoterms®
- Implication des Incoterms®
- Les Incoterms ® 2020
- Les nouveautés 2020 et différences par rapport aux Règles 2010
- Analyse détaillée de chaque Incoterm® :
- 7 multimodaux (EXW, FCA , CPT, CIP , DAT, DAP, DPU , DDP)
- 4 maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF)

2ème matinée :

Rappel des connaissances vues la veille
Etudes de cas / Travaux de groupe
Quizz - Contrôle des connaissances

Formation à distance

BIEN CONNAITRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE (UTILISATEURS REGULIERS)

ANIMATION

Bénédicte JAY, spécialiste en Commerce International depuis 1988, ancienne responsable Logistique et Administration des Ventes pour de grands groupes.

DURÉE DE LA FORMATION

3 heures 30 - horaires de chaque session : 9h - 12h30 avec une mise en route à 8h45) ou 13h30 - 17h (avec mise en route à 13h15)

MODALITES DE DEROULEMENT

Formation à distance (FOAD) - Plateforme Cisco Webex

PUBLIC CONCERNÉ

Personnes chargées de la gestion des crédits documentaires ; Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial.

PRÉREQUIS

Une bonne connaissance et une utilisation régulière de la technique du crédit documentaire sont indispensables pour cette formation.

MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 250€ HT par personne
- NON ADHERENT *(en fonction des places disponibles)* : 450 € HT par personne

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maitriser les mécanismes du crédit documentaire et connaître les différents types de crédits documentaires
- Renforcer les conseils donnés par les chargés d'affaires et les compléter. Conseiller en tant que technicien les clients exportateurs et importateurs et être en mesure de répondre aux sollicitations de la clientèle
- Détecter les risques dans les crédits documentaires
- Détecter les irrégularités et établir les conséquences sur la gestion opérationnelle des crédits documentaires

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » : partage d'écran, études de cas concrets, mise en pratique sous forme d'exercices, travaux de groupe, discussions entre les participants et échange d'expériences.

PROGRAMME

Rappels brefs sur la technique du crédit documentaire

Rôle des partenaires en présence
Nature des crédits documentaires
Confirmation de crédit documentaire
Cadre de loi / Règles et Usances 600
Le paiement du crédit documentaire

Détecter les irrégularités et gérer les réserves efficacement

Rappel des pratiques bancaires international standard / PBIS
Documents à présenter et les mentions habituellement demandées
Liste non exhaustive des points vérifiés par la banque sur les documents
Gestion des documents présentant des irrégularités
Conseils et recommandations face aux irrégularités constatées
Études de cas

EXPORT & GO

Formation en présentiel

Formation à distance

LES GARANTIES INTERNATIONALES

ANIMATION

Stéphanie Pellé, présidente d'Export & Go, accompagnement des entreprises à l'import-export ; ancienne spécialiste au Service «Garanties Internationales » au CCS / Centre de Métier International de CM-CIC Services à Lyon.

DURÉE DE LA FORMATION

3 heures 30

MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel : Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 12h30.

A distance (FOAD) – plateforme Cisco WEBEX™ horaires : 9h00 -12h30 (avec une mise en route à 8h45).

Nota : ***Cette formation d'une demi-journée peut être couplée à un autre thème (ex. Le Crédit Documentaire) pour totaliser une journée entière.***

PUBLIC CONCERNÉ

Personnels administratifs et financiers, assistants des services import /export, commerciaux import/export ; débutants ou personnes qui ont besoin de réactualiser leurs connaissances.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants maximum.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB: 250€ HT par personne

- NON ADHERENT (*en fonction des places disponibles***) : 450€ HT par personne**

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir une meilleure maîtrise des garanties bancaires à l'international, à travers l'étude des points suivants : le rôle des principales garanties, le déroulement d'un marché, types de cautions demandées, analyses des différentes cautions et des garanties documentaires et l'appréhension du risque.

METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas concrets, discussions. Supports sur vidéoprojecteur (ou pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » pour FOAD) .

MODALITES D'EVALUATION

QCM, Quizz, Tests

PROGRAMME

Définition

I Les garanties de marché

- Garantie de soumission
- Garantie de Restitution d'acompte
- Garantie de bonne exécution
- Garantie de dispense de retenue de garantie
- Les autres garanties

II Modalités d'émission de garanties

- En direct
- En indirect

III Forme juridique des engagements

-Le cautionnement

-La Lettre de Crédit Stand-By

-La garantie à première demande

IV Droits / Règles applicables

- Incidences des règles / droit
- Point sur la révision 2010 des Règles Uniformes des Garanties sur Demande (RUGD 758)
- La Mainlevée
- Conditions – les bonnes questions à se poser
- Quizz

V Les spécificités pays

- Exemples

VI Annexes

- La Négociation : Ce qui est négociable / Ce qui ne l'est pas
- Circuit des garanties internationales au CIC

Formation en présentiel

UTILISER LE RÉSEAU LINKEDIN POUR OPTIMISER SA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL N1 (DÉBUTANTS-INTERMEDIAIRES)

ANIMATION

Emilie FRESSINET, dirigeante de Spirale Développement (agence de Marketing / Communication / Digital), experte en Marketing et Digital auprès des TPE/PME/PMI et grands groupes.
Spécialiste du réseau social LinkedIn pour des objectifs de prospection à l'international, de notoriété, de Marque Employeur.

DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs commerciaux - Responsables commerciaux - Responsables de secteur - Responsables export – Dirigeants d'entreprise

PREREQUIS

Avoir un profil LinkedIn personnel et être équipé d'un ordinateur portable

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.
Coût par stagiaire :
- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT *(en fonction des places disponibles)* : 760€ HT par personne

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Découvrir le réseau LinkedIn, comprendre ses fonctionnalités et ses enjeux, appréhender le réseau social LinkedIn comme un outil clé de business intelligence et de prospection à l'international.
Ne plus avoir peur d'utiliser le réseau, lever les freins, découvrir le champ des possibles. Bien comprendre le réseau, son interface, ses fonctionnalités, ses risques. Se construire un profil efficace en lien avec les exigences de l'algorithme LinkedIn. Utiliser LinkedIn pour trouver de nouveaux prospects à l'international.
Développer sa notoriété à l'international.

METHODE PEDAGOGIQUE

Une formation pratico-pratique pour être opérationnel dès l'issue de la formation. Des exercices d'application en direct sur les profils des participants.
Des réflexions croisées sur les stratégies à appliquer en fonction des supports d'activité. Échanges d'expériences, de pratiques.
Support digital transmis à l'issue de la formation.

MODALITES D'EVALUATION

Mises en situation sous forme d'exercices et de cas pratiques.

PROGRAMME

1.Découvrir LinkedIn
- Les différents enjeux du réseau
- Les chiffres clés dans le monde
- Connaître l'interface LinkedIn version PC et mobile.

2. Optimiser votre profil social professionnel pour l'international
- Construire un profil efficace et classé « expert absolu »
- Apprendre à déployer son profil en plusieurs langues, centré sur vos acheteurs/partenaires étrangers
- Sortir du lot et conforter votre crédibilité professionnelle via LinkedIn.

3. Créer un post efficace pour l'algorithme LinkedIn
- Connaître les règles clés d'un bon post LinkedIn
- Créer des messages qui captent l'attention de vos cibles

4. Identifier vos prospects étrangers, construire et organiser vos listes de contacts
- Identifier, segmenter et organiser vos cibles (Effectuer des recherches efficaces sur LinkedIn)
- Maîtriser les techniques de connexion avec vos cibles
- Valoriser la « sphère d'influence » de vos relations.

Formations en présentiel

UTILISER LE RÉSEAU LINKEDIN POUR OPTIMISER SA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL N2 (CONFIRMÉS)

ANIMATION

Emilie FRESSINET, dirigeante de Spirale Développement (agence de Marketing / Communication / Digital), experte en Marketing et Digital auprès des TPE/PME/PMI et grands groupes.
Spécialiste du réseau social LinkedIn pour des objectifs de prospection à l'international, de notoriété, de Marque Employeur.

DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs commerciaux - Responsables commerciaux - Responsables de secteur - Responsables export – Dirigeants d'entreprise

PREREQUIS

. avoir un profil LinkedIn personnel et être équipé d'un ordinateur portable
-avoir déjà réalisé des recherches sur LinkedIn (recherches de personnes / d'entreprises)
-utiliser LinkedIn de manière très régulière (chaque semaine)
-inviter des contacts de manière très régulière (chaque semaine)
-publier des posts de manière régulière (au moins 1 fois par mois)

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.
Coût par stagiaire :
- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT *(en fonction des places disponibles)* : 760€ HT par personne

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Utiliser le réseau social LinkedIn comme un outil clé de business intelligence et de prospection à l'international.
Savoir répondre aux enjeux actuels :

- Utiliser LinkedIn pour trouver de nouveaux prospects à l'international
- Piloter des campagnes de partage de contenus
- Envisager LinkedIn comme une brique de votre stratégie de prospection
- Générer des leads
- Gagner des parts de marché à l'international
- Être sensibilisé à l'automatisation des actions de prospection.

METHODE PEDAGOGIQUE

Une formation pratico-pratique pour être opérationnel dès l'issue de la formation. Des exercices d'application en direct sur les profils des participants.
Des réflexions croisées sur les stratégies à appliquer en fonction des supports d'activité. Échanges d'expériences, de pratiques.
Support digital transmis à l'issue de la formation.

MODALITES D'EVALUATION

Mises en situation sous forme d'exercices et de cas pratiques.

PROGRAMME

1.**Tour d'horizon des chiffres clés de LinkedIn à l'international**

2. **Optimiser votre profil social professionnel pour l'international.**

- Optimiser son profil pour devenir expert absolu / apprendre à contrôler l'efficacité de son profil via le SSI
- Déployer son profil en plusieurs langues, centré sur vos acheteurs/partenaires étrangers
- Développer les recommandations.

3. **Communiquer efficacement avec vos futurs clients à l'international**

- Identifier et organiser les contenus qui vont attirer vos cibles
- Stratégie de publication à l'international – quelles langues ? posts ciblés ?
- Créer des messages qui captent l'attention de vos cibles.

4. **Établir une stratégie de prospection efficace à l'international**

- Fixer des objectifs / cibles / fréquences / scénario
- Identifier, segmenter et organiser vos cibles (Effectuer des recherches efficaces sur LinkedIn)
- Maîtriser les techniques de connexion avec vos cibles
- Pratiquer le nurtering avec des contenus à forte valeur ajoutée.

Formation en présentiel

LES MOYENS DE PAIEMENT INTERNATIONAUX

ANIMATION

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International. Ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var

DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial. Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- **ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne**
- **NON ADHERENT** *(en fonction des places disponibles)* **: 760€ HT par personne**

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Bien connaître et maîtriser les moyens de paiement internationaux afin d'assurer la bonne fin des opérations et se poser préalablement les bonnes questions.
Sécuriser les paiements lors des négociations commerciales.

METHODE PEDAGOGIQUE

La pédagogie active de cette formation, partagée entre la théorie et les cas pratiques, vous permettra d'être rapidement opérationnel.
Etudes de cas concrets, discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

PROGRAMME

I Les instruments de paiement
- Virements internationaux et SEPA (Single Euro Payment Area)
- Chèques
- Carte Bancaire
- Prélèvement SEPA
- Effets de commerce

II Les garanties de paiement
- Remise documentaire
- Crédit documentaire

III Les cautions et garanties bancaires
- La lettre de crédit "Stand-by"
- Les différentes garanties ou cautions

IV L'assurance-crédit

V L'affacturage

Formation en présentiel

ETUDE COMPLETE D'UNE OPERATION EXPORT : LE CONTRAT MODELE DE VENTE INTERNATIONALE - LES INCOTERMS © 2020 LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LES REGLES & USANCES (RUU 600)

ANIMATION

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International ; ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var.

DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial / traitement des LC. Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT *(en fonction des places disponibles)* : 760€ HT par personne

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Comme les Incoterms® 2020 et les RUU 600, le Contrat Modèle de Vente Internationale de la ICC est un outil précieux faisant partie intégrante de la transaction commerciale. Sûr et souple, il apporte toute la sécurité juridique exigée par les différentes parties en présence. Il propose également des réponses claires et équitables aux questions pratiques qui se posent lors des transactions internationales.
Venez découvrir ce support et ses liens avec les Incoterms et le Crédit Documentaire dans le cadre d'une opération export.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Avoir une vision globale du déroulement d'une transaction de commerce international de la négociation au paiement, en référence aux publications de la Chambre de Commerce Internationale (ICC).

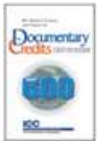
METHODE PEDAGOGIQUE

Analyse détaillée du Contrat modèle de Vente Internationale, des Incoterms© et du Crédit Documentaire. Discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Résolution de cas pratiques. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

PROGRAMME

Le Contrat Modèle de Vente Internationale

1. I.C.C (Chambre de Commerce Internationale) et méthodes d'élaboration
2. C.V.I.M. (Convention de Vienne)
3. Conditions générales
4. Conditions particulières
5. Cas pratique : rédaction d'un contrat modèle à partir d'une facture pro-forma



Les Incoterms® 2020

1. Analyse des Incoterms avec les documents de transport les mieux adaptés
2. Incoterms® et Prix de Vente

Le Crédit Documentaire

1. Les R.U.U. 600 - Le MT 700
2. Création d'un crédit documentaire sur les bases d'un Contrat Modèle (liens)
3. Normes pour l'examen des documents
4. Cas pratique : rédaction d'une demande d'ouverture de crédit documentaire à partir du contrat modèle rédigé précédemment.

Formation en présentiel

MAITRISER LA REGLEMENTATION DOUANIERE ET FISCALE LORS DE FLUX INTERNATIONAUX

ANIMATION

Sophie DAUMAS bénéficie d'une expérience terrain de près de 20 ans à l'International, tant dans des entreprises de services que dans l'industrie. Elle a ainsi été amenée à réaliser les exportations, à gérer les achats stratégiques pour le compte de grands groupes, en Europe puis dans le monde entier.

DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial. Tout public amené à conduire des opérations internationales

PRÉREQUIS

Connaissance des Règles Incoterms nécessaire pour cette formation.

INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT *(en fonction des places disponibles)* : 760€ HT par personne

Inscription: Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats : Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir une vision globale de la réglementation douanière et fiscale ; Identifier les risques douaniers et fiscaux lors d'opérations internationales ; Connaître les documents et mentions nécessaires pour éviter tout litige douanier ou fiscal ; Optimiser l'organisation du transport international pour minimiser les risques et pérenniser ses relations commerciales.

METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas concrets ; Analyse de documents douaniers ; Echanges avec les participants ; Utilisation des expériences et projets professionnels des participants ; Recours à des bases de données d'informations douanières. Supports sur vidéoprojecteur.

MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

PROGRAMME

I. LES DIFFERENTS TYPES D'OPERATIONS COMMERCIALES A L'INTERNATIONAL

II. LES MISSIONS DE LA DOUANE

III. LES PRINCIPALES PROCEDURES DE DEDOUANEMENT

- La procédure de dédouanement de droit commun
- La procédure de dédouanement à domicile
- La procédure de dédouanement express
- Le choix du déclarant
- Les formalités de sécurisation des marchandises

IV. LA DECLARATION DE DOUANE ET LE CODE DES DOUANES DE L'UNION

- Le DAU
- Les éléments clés du DAU : l'espèce tarifaire, l'origine et la valeur en douane
- Les droits et taxes à l'importation
- Les sources d'information sur les réglementations douanières : Douane.gouv.fr, Access 2Markets

V. LE REGIME FISCAL DES OPERATIONS COMMERCIALES

- Le régime applicable aux opérations intra et extra-communautaires
- Documents de contrôle au sein de l'U.E : DEBWEB2 / DES Remplacement DEB par l'EMEBI et l'état récapitulatif fiscal.

Club CIC International

Club CIC International

C'est en partageant qu'on construit
sa réussite internationale.

8, rue du Bât d'Argent - 69001 LYON - Tél : 04 78 92 75 62 - courriel : clubinternational@cic.fr
Agrément formation 82 69 02000 69
Association loi 1901 - N° Préfecture 18 848 - Siret 33021421400018 - Nace 8299Z - N°TVA FR84330214214
www.clubcicinternational.com