

Négociez et gérez les garanties bancaires internationales données à vos clients

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Les garanties bancaires sont un élément crucial pour sécuriser vos transactions internationales, mais elles présentent des risques juridiques et financiers. Cette formation vous donnera les connaissances nécessaires pour identifier les différentes garanties bancaires, sensibiliser vos équipes aux risques associés, et négocier efficacement ces engagements avec vos clients. Vous bénéficierez également d'un aperçu des garanties reçues de tiers pour mieux gérer vos relations avec fournisseurs et clients, et assurer la stabilité de vos opérations internationales.

Objectifs :

- Connaître les différentes garanties bancaires parfois requises par les clients.
- Sensibiliser les commerciaux et gestionnaires des garanties bancaires aux risques juridiques et financiers de ces engagements bancaires.
- Négocier la mise en place de ces actes.
- Aperçu des garanties reçues de tiers : fournisseurs ou clients.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne au service commercial, export, clients, gestion de contrats/risques clients, administration des ventes, trésorerie.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Engagement et responsabilité de la banque émettrice des garanties

Comment négocier avec sa banque et son client les garanties bancaires ?

2. Formes juridiques contraignantes : garantie/caution

570 €

Net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

E3 GARANBANC 12-G24



1 jour soit 7 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



3. Garanties sur contrat

Garantie de soumission "bid bond".

Garantie de restitution d'acompte "downpayment bank guarantee".

Garantie de bonne exécution "performance bond".

Garantie de dispense de retenue de garantie "retention payment guarantee".

Garantie bancaire pendant la période de garantie technique "warranty bank guarantee".

4. Export : quel circuit d'émission choisir : direct ou indirect ?

5. Comment obtenir la main levée des garanties ?

Par négociation de la date d'expiration.

6. Green Bond

Introduction du sujet avec les banques.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

