

Sécurisez vos offres commerciales Export - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2026

En résumé

Apprenez à identifier et sécuriser les points à risque dans vos opérations internationales. En développant vos compétences d'interlocuteur avisé avec vos partenaires et prestataires, vous gagnerez en maîtrise pour optimiser la rentabilité de vos échanges tout en consolidant l'image de fiabilité de votre entreprise sur le marché export.

Objectifs :

- Sécuriser les points à risque et préserver votre marge.
- Donner une image professionnelle « export » de l'entreprise.
- Devenir un interlocuteur averti avec les partenaires et prestataires de l'opération.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Personne amenée à établir ou à superviser les offres commerciales à l'export : responsable d'offres, technico-commercial(e), ingénieur(e)s, responsables de zone export, commercial(e), assistant(e) export, ADV, assistant(e) commercial.

Toute personne partie prenante aux offres à l'export.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 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. Typologie du client ou prospect

Know Your Customer (KYC).

Découverte et approfondissement du besoin.

Analyse des risques et des opportunités.

Principales sources d'informations.

590 €

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

E3 VSEXPORTCV 21-E25



1 jour soit 7
heures



Formation à
distance



Classe
virtuelle

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

• lun 08 juin 2026



2. Produits

Know Your Product (KYP).

Emballage, marquage, description des marchandises, marque.

L'essentiel du triptyque douanier: espèce, origine, valeur.

Principales sources d'information.

Valoriser son offre produit et/ou service.

3. Pays

Know your Country of destination (KYC)

Mesures de restrictions commerciales.

Importance des différences culturelles.

Perception des « français » dans les affaires.

Accord de Libre Échange de l'UE ; accessibilité.

Principales sources d'informations.

4. Juridique - contrats de Vente

Droit applicable, juridiction compétente.

Bonnes pratiques.

5. Choix de l'Incoterms® de l'ICC

Intérêt du vendeur : lieu de "livraison", transfert des risques, répartition des frais.

Rôle et limites des Incoterms®.

Calcul du prix de vente selon l'Incoterms®.

6. Transport - douane

Modes de transport, sélectionner le mode et contractualiser avec le(s) prestataire(s) spécialisé(s).

Sécuriser et valoriser vos choix.

7. Choix de la devise

Intérêt du vendeur.

Valoriser ses choix.

8. Choix des conditions de paiement

Intérêt du vendeur.

Sécuriser et valoriser vos choix.

9. Rédaction de l'offre commerciale

Rédaction de l'offre : les principales clauses contractuelles (CGV/CPA).

Soumission - Suivi - Relance (CRM).

Critères pour mesurer la performance des offres.



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.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis :

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, 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

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

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

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

