

Développer son expertise à l'international

Objectifs

- S'initier aux stratégies d'internationalisation
- Comprendre les impératifs des sociétés de commerce international
- Initier l'encadrement et personnel aux procédures d'échanges internationaux

Public :

Conseillers Professionnels et Entreprises, Managers, Collaborateurs de fonctions supports

Durée : 2 jours (14 heures)

Participants : 2 à 10 max.

PROGRAMME

1. Politique d'exportation et de présence à l'étranger

- Choix d'un mode de présence
- Exportation contrôlée, sous-traitée ou concertée

2. Introduction juridique

- Les sources du droit international
- Le droit applicable aux contrats de vente
- La Convention de Vienne

3. Logistique internationale

- les Auxiliaires de transport
- les Incoterms
- les solutions transport
- les assurances transport
- les emballages
- les différents modes de transport
- la logistique

4. Moyens de paiement

- La remise documentaire
- Le crédit documentaire
- les crédits à particularité

5. Couverture des risques

- les cautions et garanties
- les garanties documentaires et garanties à première demande
- les lettres de crédit stand by

6. COFACE

Assurance prospection

7. Compensation et négoce international

- Définition
- Formes