

Le choix de l'incoterm fait partie intégrante de la négociation commerciale et a un impact direct sur le chiffre d'affaires et la marge réalisés ! Il est donc important pour les services concernés de différencier les différents incoterms, afin de choisir celui qui sera le plus adapté à l'acte commercial à réaliser. Dans cette formation DIALOGIS vous propose de vous détailler les incoterms en vous présentant les avantages, inconvénients de chacun, mais aussi vous présenter les pièges à éviter.

Fiche programme

- Voir notre [fiche programme en ligne](#).

Objectif(s) de formation

- Différencier et bien utiliser les familles d'incoterms

Objectif(s) pédagogiques(s)

- Identifier les changements liés à la réforme 2010
- Estimer les risques et les coûts liés au choix de l'Incoterm dans un contrat commercial
- Choisir l'Incoterm adapté à la stratégie d'achat/vente de l'entreprise
- Distinguer les pièges des us et coutumes.

Modularisation des parcours de formation

- Sans objet.

Durée

- 1 jour – 7 h.
Une journée de formation dure 7 heures en moyenne.

Dates

- Voir les dates sur la [fiche programme en ligne](#).

Lieu

- Sur l'un de nos centres : voir nos centres sur la [fiche programme en ligne](#).
Dans le cadre d'une formation réalisée dans nos locaux, une formation aux risques est mise en œuvre (en référence aux articles L4141-1 à 3 du code du travail).

Public visé

- Commerciaux, acheteurs, ADV/Export, approvisionneur, personnel des services transport, logisticien.

Prérequis

- Prérequis apprenants : aucun
- Prérequis techniques et organisationnels : aucun

Matériel(s) pédagogique(s)

- Le formateur Dialogis utilisera un vidéo projecteur, un tableau blanc et/ou tableau papier, dans une salle adaptée à la formation.

Modalités de sélection des apprenants

- Les apprenants sont sélectionnés, selon les prérequis énoncés, par le commanditaire de la formation.

Intervenant(s)

- Formateur expert en Commerce International.

Méthode(s) pédagogique(s)

- Le formateur Dialogis s'appuiera sur un diaporama, des exercices et cas pratiques. Il pourra utiliser une approche déductive ou inductive en fonction du niveau des apprenants, et favorisera les échanges en illustrant les thématiques abordées par des cas réels issus de son expérience et celle des apprenants.

Support(s) pédagogique(s)

- Les supports de formation seront remis aux apprenants à l'issue de la formation sous format électronique. Chaque diapositive est numérotée ; les apprenants pourront donc noter des commentaires ou échanges réalisés pendant la formation en se référant au numéro de la diapositive concernée.

Dispositif d'évaluation

- Evaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques :
 - Evaluation formative (en cours de formation),
 - Evaluation sommative en fin de formation sous forme de QCM.
- Evaluation de l'action de formation :
 - Une évaluation à chaud est conduite afin de mesurer le niveau de satisfaction immédiate des apprenants,
 - Une évaluation à froid peut être conduite si prévue au cahier des charges.

Validation

- Cette formation donnera lieu à la remise d'une attestation de présence reprenant les résultats de l'évaluation des acquis.

Offre tarifaire

- 700,00 € H.T.

Conditions Générales de Vente

- Communiquées avec l'offre tarifaire.

Formation dispensée en français

1. Introduction

- Tour de table :
 - Présentation du formateur et des apprenants,
 - Recueil des attentes des apprenants.

2. Définir le rôle des Incoterms

- Généralités

3. Présentation des 11 Incoterms 2010

- Les différentes familles d'incoterms
- Les rubriques en miroir
- Différence entre incoterms maritimes et incoterms polyvalents

4. Choisir son Incoterm selon sa stratégie d'achat/vente

- La répartition des frais et des risques
- La prise en compte d'autres critères logistiques

5. Analyser les 11 Incoterms

- Famille E : EXW
- Famille F : FCA, FAS, FOB
- Famille C : CFR, CIF, CPT, CIP
- Famille D : DAT, DAP, DDP
- Travaux en sous-groupes

6. La réforme des Incoterms 2010

7. Appréhender les particularités

- Les variantes des Incoterms
- Les usages locaux
- Les FOB américains

8. Déterminer les documents commerciaux selon l'Incoterm

- Les documents de transport
- Les documents douaniers
- Les documents administratifs

9. Optimiser les Incoterms dans la chaîne du transport

- Adéquation entre Incoterms et liner terms du transport maritime
- Les Incoterms et le crédit documentaire
- Les Incoterms et la valeur en douane

10. Cas pratique : Comment choisir le bon Incoterms ?

11. Evaluation sommative

- QCM

12. Plan d'actions

- Énumération des points clés de la formation par chaque apprenant.
- Relevé des actions à mettre en place sur le site par chaque apprenant.

13. Conclusion

- Évaluation de la formation,
- Bilan et tour de table.