

Programme de la formation

Vendre est la finalité de toute démarche commerciale mais une offre doit, impérativement prendre en compte le ou les moyens de paiement mis en œuvre

Ceux-ci sont relativement nombreux et présentent chacun des avantages et des inconvénients.

La finalité de ce module est de permettre de les connaître afin de choisir le ou les plus adaptés à la situation, aux montants en jeu et éventuellement aux spécificités locales.

Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse à toute personne travaillant à l'international : dirigeant Pme / Tpe, collaborateurs des services export / import, assistant crédit-manager, comptable, responsable financier, responsable commercial, directeur export, directeur achats, directeur administratif et financier...
- Pas de prérequis exigé.



Aurélie HURE

Formatrice agréée ICC, et d'autre part responsable du service expertise technique et règlementaire chez ADVICE INTERNATIONAL.

1. OPTIMISER LE MODE DE PAIEMENT DE VOS VENTES À L'INTERNATIONAL

- Comparer les modes de paiement : rapidité, sécurité, simplicité, coût, seuil de rentabilité et impact sur la relation commerciale.
- Encaissements non documentaires : chèques, effets de commerce, virements (Swift)...
- Crédit documentaire (RUU 600) : négocier les termes, effectuer la remise, se doter d'outils de gestion efficaces.
- Garantir le paiement à 100 % : la Stand-by letter of credit.
- Céder ses créances sans recours à des organismes financiers : affacturage, forfaiting

2. CHOIX DU MOYEN DE PAIEMENT LE MIEUX ADAPTÉ :

- le chèque,
- la traite,
- le billet à ordre,
- le virement,
- le virement swift,
- la remise documentaire,
- le crédit documentaire notifié,
- le crédit documentaire confirmé,
- la lettre de crédit stand-by en garantie de paiement.

3. COMMENT AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DES MOYENS DE PAIEMENT ?


4. QUIZZ ÉVALUATION


Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Assurer une parfaite maîtrise de tous les aspects financiers en amont d'une commande.
- Connaître la réglementation imposée par les Incoterms

Durée & Dates

-  1 demi-journée, de 9h00 à 12h30 (soit 3,5 heures)
Le mardi 17 octobre 2023

-  **Distanciel** : formation délivrée à distance, via Teams

Méthodes et outils

- Le nombre de participants maximum est de 10.
- Une part importante est laissée aux questions réponses
- Le support de formation est remis à chaque participant

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

Coûts

- **495€ HT** par participant non adhérent à une fédération de branche
- **396€ HT** par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.