

Les 12 modules du programme de formation sur les Aspects pratiques du commerce international

MODULE 1 - La préparation au commerce international

- Le diagnostic des capacités internationales de l'entreprise
- Le plan d'affaires internationales

MODULE 2 - La recherche, l'analyse et la sélection des marchés

- Qu'est-ce qu'un marché ?
- La recherche et l'analyse d'un marché
- L'étude de marché
- L'interprétation des données recueillies pendant l'étude de marché
- L'interprétation des données et le suivi requis

MODULE 3 - L'approvisionnement, l'importation, la douane et la documentation

- L'approvisionnement
- L'importation
- Le système harmonisé
- Les douanes
- Les procédures d'importation-exportation et la documentation
- Les courtiers en douane
- Le resserrement des contrôles et la sécurité

MODULE 4 - La prospection et l'adaptation du produit

- La prospection
- L'adaptation du produit

MODULE 5 - Les intermédiaires et les stratégies de commercialisation

- Les trois grands modes de distribution
- L'exportation directe
- L'exportation indirecte L'exportation en partenariat

MODULE 6 - Les technologies de l'information et leurs applications en commerce international

- Le rôle global des TIC dans l'entreprise internationalisée
- Les TIC comme outils de recherche
- Les TIC comme outils de promotion et de communication
- L'adaptation de la stratégie TIC au marché cible étranger

MODULE 7 - Les aspects juridiques d'une transaction internationale

- La préparation des exportations
- Les conditions générales du contrat
- Les principaux contrats du commerce international
- Le règlement des différends

MODULE 8 - La logistique et le transport

- Le choix de la stratégie de transport Les moyens de transport L'entreposage et la manutention
- L'emballage, le marquage et l'étiquetage Les Incoterms
- L'assurance transport
- Le calcul des coûts de transport
- Les principaux intervenants dans la logistique du transport

MODULE 9 - Le calcul du prix à l'exportation

- Les stratégies de prix à l'exportation
- Les conditions déterminant le choix de la bonne stratégie de prix à l'exportation L'établissement du prix à l'exportation
- Les éléments récupérables dans le prix à l'exportation Les autres éléments justifiant le prix à l'exportation

MODULE 10 - Les outils financiers et les outils de gestion des risques

- Les acteurs du financement et de la gestion des risques Les cinq principaux modes de paiement
- Le financement des opérations et du développement Le financement de projets majeurs ou d'envergure Le cautionnement ou la garantie
- La détermination des risques Les assurances

MODULE 11 - Les composantes du commerce international et la négociation commerciale

- Les composantes du commerce international
- La négociation ou l'art d'orchestrer une transaction La négociation commerciale

MODULE 12 - La gestion du service international

- Les étapes du développement des affaires internationales
- La gestion et la structure du service des affaires internationales La sous-traitance de services spécialisés
- La gestion interculturelle
- L'éthique en commerce international
- Les mouvances et les tendances qui influencent l'avenir du commerce international