

Formation - Maîtrisez les Clefs de l'Export (distanciel)

Comprenez les contraintes d'une vente à l'export pour mieux la négocier ou gérer l'affaire en découlant

International

Vente

CODE : 4890 | Mise à jour : 19/11/2025

Objectifs

- Analyser les contraintes liées au contrat commercial international
- Prendre en compte dans la vente et la gestion d'un projet les contraintes liées à la logistique export
- Sécuriser le paiement à l'international
- Identifier les contraintes liées à la fiscalité et à la douane

Contenu de la formation

Alternance de travail individuel asynchrone (9h au total) et de travail de groupe synchrone en classe virtuelle (8 visioconférences de 1h30)*

Séquence 1 – Comment vendre à l'international : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h de travail individuel asynchrone*

- réseau de vente international : bureaux, filiales, revendeurs, distributeurs
- comment optimiser son réseau

Séquence 2 – Contrat commercial : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h de travail individuel asynchrone*

- composantes essentielles
- aspects juridiques majeurs
- comment éviter des litiges grâce au contrat

Séquence 3 – Incoterms® : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone*

- définition
- impact sur une vente
- historique et spécificités 2020

Séquence 4 – Logistique internationale et risques pays : 1 classe

FORMATION À DISTANCE

PUBLIC CIBLE

Toute personne amenée à travailler à l'export et qui a besoin d'en appréhender les contraintes spécifiques. 6 personnes maximum.

PRÉ-REQUIS

Niveau d'anglais basique, suffisant pour lire des documents export simples.

DURÉE

21 heures (8 visios de 1h30 + 9h de travail individuel)

SESSION INTRA

Nous consulter

GROUPE

Maximum 10 personnes

virtuelle de 1h30 + 30 min de travail individuel asynchrone*

- moyens et acteurs clés de la logistique internationale
- notions de risques pays et sanctions internationales

Séquence 5 – Douane et TVA : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone*

- rôle
- fonctionnement
- documents et déclarations
- statuts d'exportateur

Séquence 6 – Régimes douaniers particuliers et origine pays : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h de travail individuel asynchrone*

- gestion de l'im-/exportation temporaire pour salon, location, réparation, échange sous garantie...
- origine pays
- certificat d'origine

Séquence 7 – Paiement à l'international : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h30 de travail individuel asynchrone*

- monnaies
- termes de paiement
- délais de paiement
- instruments de paiement
- techniques de paiement
- garanties bancaires

Séquence 8 – Validation des acquis : 1 classe virtuelle de 1h30 + 1h de travail individuel asynchrone*

- évaluation des acquis de la formation via l'étude d'un contrat commercial à l'international
- évaluation globale de la formation

* durée estimée pour le temps de travail asynchrone, durée réelle pour le travail synchrone (visioconférence)

A l'issue : création d'un groupe d'échange entre stagiaires pour approfondir les apprentissages.

Le travail individuel se fait entre les classes virtuelles de façon asynchrone, donc au rythme de chaque stagiaire. La formatrice se tient à disposition des stagiaires pour les accompagner individuellement si ils rencontrent des points bloquants pendant ce travail individuel.

Formation possible en présentiel ou distanciel, collectif ou individuel et en face à face ou e-learning.

Cette formation **pratique sur la vente export** peut être complétée par la formation sur la stratégie de développement international.

Plus d'informations sur cette autre formation :

<https://devcorymbe.eolis.net/formation/batir-une-strategie-de-developpement-export/>

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Jeux pédagogiques
- Echanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants
- Vidéos

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Quiz

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 87% (28 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

★★★★★ 100%



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,
Espagnol



📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Biographie

Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

Diplômes et formations

2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France

2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



www.corymbe.coop

Téléphone : 02 28 21 65 10
Courriel : contact@corymbe.coop

Nos CGV : www.corymbe.coop/cgv/

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État