

FORMATION INCOTERMS

2INC

Objectifs

Dans le cadre des échanges internationaux, il existe des droits et des devoirs (responsabilités et obligations) qui organisent chaque vente ou transaction entre les vendeurs (fournisseurs) et les acheteurs (clients). On appelle incoterms (international commercial terms) le cadre qui assure le respect des contrats commerciaux autour du transport, la livraison, l'assurance et les formalités internationales.

Public Visé

Collaborateurs des services export, acheteurs, collaborateurs logistiques, chargeurs, commerciaux, Acheteurs, ADV/export, Approvisionneur, Personnel des services transport, Logisticien

Durée

14.00 Heures en présentiel en présentiel
2 Jours

Pré Requis

Aucun.

Parcours pédagogique

Présentation générale des Règles Incoterms® de l'International Chamber of Commerce : un outil fort pratique pour les commerçants internationaux

- Ce qu'ils définissent, ce qu'ils ne définissent pas.

Les innovations de la version 2020

- Incoterms 2010 versus Incoterms 2020 : quelles nouveautés... et pourquoi ?
- Une publication officielle plus pratique : nouvelle rédaction, rôle de l'Introduction et des Notes Explicatives.

Les Règles Incoterms® 2020 à la loupe

- Multimodaux et maritimes : points de transfert des frais et des risques.
- L'impact des Incoterms 2020 sur les plans : contractuel, commercial, logistique, assurance, documentaire, douanier, fiscal, financier, sécurité de paiement (la nouvelle option du FCA).
- Les conséquences sur les pratiques commerciales et logistiques.

Les limites des Règles Incoterms®

- L'indépendance des contrats.
- Incoterms et Conventions de transport.
- Incoterms et Contrat d'Assurance.
- Incoterms et Sécurités de paiement.
- Incoterms et les pratiques du terrain.

Tableaux récapitulatifs et outils pour bien choisir la règle Incoterms

- Incoterms et preuves de livraison.
- Tableau : analyse critique des Incoterms côté vendeur, côté acheteur.
- Table de décision : choisir la règle la plus adaptée en tant que vendeur, en tant qu'acheteur.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les Règles Incoterms® 2020 pour mieux les utiliser
- Savoir les inscrire dans la négociation commerciale
- S'en servir pour l'établissement des prix de vente et d'achat et pour une exécution correcte des contrats.

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

Version : 2INC-20240223

ASFO GRAND SUD

0 800 64 31 33 (n°gratuit)
contact@groupelfc.com
www.asfo grandsud.com



SIRET : 83420427300017
Code APE : 8559A
Organisme de formation enregistré sous le
n°76310897031 auprès du Préfet de la Région Occitane.
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

Méthodes et moyens pédagogiques

- Interactivité avec présentation Powerpoint, pédagogie communicative et participative
- Études de cas pratiques et mises en situation pour assimilation rapide QUIZ, QCM..

Qualification Intervenant(e)s

Consultant Formateur spécialisé en logistique internationale

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation

Modalités d'Accessibilité

Accès PMR