



Points forts : Pour optimiser vos activités internationales

Objectifs

- Gérer les opérations à l'import et à l'export
- Travailler efficacement avec des prestataires de transport
- Identifier les risques liés au transport et spécifiques à l'international

Programme

- ▶ **La chaîne logistique à l'international, principaux acteurs, risques et enjeux à l'import et à l'export**
- ▶ **S'organiser pour bien gérer les opérations import et export :**
 - Méthodologie,
 - Identifier les sources d'informations
- ▶ **Aspects logistiques**
- ▶ **Choisir la règle Incoterms® ICC 2020 appropriée, du point de vue vendeur et acheteur**
- ▶ **Comment travailler avec les prestataires du transport**
 - Les documents de transport (CMR, LTA, Bill Of Lading)
 - Le document d'assurance transport
- ▶ **Fournir les bons documents : anticiper les exigences documentaires**
- ▶ **Calculer le prix de vente export et le coût global d'acquisition**
- ▶ **Aspects financiers :**
 - Identifier les risques spécifiques à l'international et connaître les différentes solutions pour se couvrir
 - Découverte de l'assurance-crédit,
- ▶ **Retour sur la présentation générale des Incoterms® de l'International Chambers of Commerce un outil très pratique pour les commerçants internationaux**

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Formateur : Formatrice en commerce international, achats et anglais professionnel, elle capitalise sur 17 années d'expérience au sein d'une entreprise de la filière pétrochimique, où elle a exercé des fonctions en administration des ventes export. Elle maîtrise les processus d'exportation, la gestion des relations clients internationaux, ainsi que les aspects logistiques et contractuels liés au commerce international, avec une approche opérationnelle et concrète de la formation. Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Gestionnaire des dossiers internationaux

Prérequis

Pas d'exigence spécifique

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr



Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.
Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 20/08/2026

[Nous consulter](#)

Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr