



Les Incoterms et les nouveautés

OBJECTIFS

- Connaître les Incoterms
- Savoir les différencier et les utiliser correctement

PROGRAMME

Que sont les Incoterms

A quoi servent-ils ?

Les Incoterms

Les incoterms pour une vente au départ
Les Incoterms pour une vente à l'arrivée
Les Incoterms maritimes
Les Incoterms multimodaux
La matérialisation du transfert de risqué
Les obligations des parties selon le choix de l'Incoterm

Les nouveaux Incoterms

Les variations et les modifications

DUREE

1 jour

PUBLIC

Assistante vente Export
ou autre personne
chargée d'expédier
(service logistique, expédition)
Commercial,
Responsable Export

Pré REQUIS

Etre déjà sensibilisé
au process d'export

PEDAGOGIE

Apports théoriques et partage
d'expérience terrain à travers des
exemples concrets issus du milieu
ou issus d'autres secteurs
d'activité comparables
en termes d'application.
Etudes de cas pratiques.

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement
par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la
formation par questionnaire
amenant à une réflexion
sur un plan d'actions.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation,
CQFD sélectionne
un pédagogue possédant
une expérience significative,
une maîtrise opérationnelle
et un profil particulier :
sophrologue, psychologue,
neuropsychologue, ergonome,
ergothérapeute,
senior manager,
chef de cuisine, gouvernante,
journaliste, animateur,
ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris,
Intra-muros en France entière :
Les tarifs sont disponibles
en bas de la page internet
du dit programme
www.cqfd-formation.fr



Vidéo de présentation

