

FORMATION EN COMMERCE INTERNATIONAL

**COMPRENDRE ET MAÎTRISER
LES ENJEUX STRATÉGIQUES
DU COMMERCE INTERNATIONAL**

Date

du 29 au 31 juillet 2020

Nos contacts



Tél. : (+237) 6.98.68.45.97

E-mail : startupane1@gmail.com

Site : www.startupane.com

Inscription :

45 €

Formation :

145 €

AVANT – PROPOS

Travailler dans un contexte international exige la maîtrise de certaines compétences et de certaines connaissances spécifiques pour faire face aux enjeux liés à l'internationalisation à différents niveaux de l'activité.

Ainsi, nous avons rassemblés dans cette formation l'ensemble des connaissances destinées aux professionnels et aux non professionnels qui souhaitent participer au développement d'activités à l'international et développer des compétences en lien avec cet aspect spécifique de leur business.

Prendre part à cette formation est un atout majeur pour toute personne qui se veut devenir non pas un spectateur, mais un acteur majeur sur le marché international, à même de maîtriser tous les mécanismes pour vendre et acheter sur le marché international.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation permettra à l'apprenant de :

- Comprendre les règles de l'import-export
- Connaitre les bases juridiques et conventionnelles de négociation
- Maitriser les incoterms
- Comprendre le mécanisme de l'échange des documents à l'export
- Comprendre le mécanisme des douanes
- Maitriser les méthodes de paiement à l'international et la gestion du risque de change
- Se positionner sur les marchés export
- Diagnostiquer sa capacité à exporter
- Cibler et étudier son marché : Critères et méthodologie, la recherche de l'information, les principaux marchés porteurs du secteur.
- Mettre en place une stratégie marketing export : Adapter et valoriser ses produits / ses œuvres, se positionner, cibler sa clientèle, communiquer.

CIBLES

Cette formation s'adresse aux personnes de toutes les couches sociales et toutes les catégories professionnelles.

- ✓ Directeurs
- ✓ employés
- ✓ étudiants
- ✓ entrepreneurs
- ✓ commerçants
- ✓ chercheur d'opportunités

DATE-LIEU-HEURE

La formation se déroulera du 29 – 31 juillet 2020. Elle se fera en ligne dès 19h, heure du Cameroun.

FACTURATION

Inscription : 30 000 frs CFA (30 euros) non remboursable

Frais de formation : 95 000 frs CFA

Date limite de paiement des frais d'inscription : 15 Juillet

Date limite de paiement des Frais de Formation : 27 Juillet

INFORMATIONS DE PAIEMENTS

Les paiements sont effectués par :

- **Transfert d'argent** (Express union, Western union, Ria, Money Gramme) Pour les résidents hors du Cameroun.

- **Mobile money** Pour les résidents Camerounais
 - orange Money : 698 68 45 97
 - Mtn Money: 671 24 55 35

CONTENU DE LA FORMATION

INTRODUCTION AU COMMERCE INTERNATIONAL

I – comprendre le commerce international

- A- Langage du commerce international
- B- Droit du commerce international
- C- Intermédiaires du commerce international
- D- Contrat du commerce international

II– Pourquoi et comment faire du commerce international ?

- A- Pourquoi s'internationaliser ?
- B- Reconnaître les acteurs de la transaction internationale
- C- La vente de produits ou la vente de services
- D- Des mythes et des réalités du commerce international

III- Enjeux de négociation et accords internationaux

- A - Enjeux de négociation (prix, quantité, paiement, délai, mode et coût de transport...)
- B - Les incoterms

IV- Contractualisation et échange documentaire

- A - Contrat de vente import-export (présentation du contrat de vente, valeur du contrat et résolution des désaccords)
- B - Document import-export (documents commerciaux, douaniers et fiscaux...)

V- Règlementation et douane

- A- Rôle et fonctionnement des douanes
- B- Régimes douaniers et processus d'intégration douanier
- C- Barrières tarifaires et non tarifaires