Les 12 modules du programme de formation sur les Aspects pratiques du commerce international

**MODULE 1 - La préparation au commerce international**

* Le diagnostic des capacités internationales de l’entreprise
* Le plan d’affaires internationales

**MODULE 2 - La recherche, l’analyse et la sélection des marchés**

* Qu’est-ce qu’un marché ?
* La recherche et l’analyse d’un marché
* L’étude de marché
* L’interprétation des données recueillies pendant l’étude de marché
* L’interprétation des données et le suivi requis

**MODULE 3 - L’approvisionnement, l’importation, la douane et la documentation**

* L’approvisionnement
* L’importation
* Le système harmonisé
* Les douanes
* Les procédures d’importation-exportation et la documentation
* Les courtiers en douane
* Le resserrement des contrôles et la sécurité

**MODULE 4 - La prospection et l’adaptation du produit**

* La prospection
* L’adaptation du produit

**MODULE 5 - Les intermédiaires et les stratégies de commercialisation**

* Les trois grands modes de distribution
* L’exportation directe
* L’exportation indirecte L’exportation en partenariat

**MODULE 6 - Les technologies de l’information et leurs applications en commerce international**

* Le rôle global des TIC dans l’entreprise internationalisée
* Les TIC comme outils de recherche
* Les TIC comme outils de promotion et de communication
* L’adaptation de la stratégie TIC au marché cible étranger

**MODULE 7 - Les aspects juridiques d’une transaction internationale**

* La préparation des exportations
* Les conditions générales du contrat
* Les principaux contrats du commerce international
* Le règlement des différends

**MODULE 8 - La logistique et le transport**

* Le choix de la stratégie de transport Les moyens de transport L’entreposage et la manutention
* L’emballage, le marquage et l’étiquetage Les Incoterms
* L’assurance transport
* Le calcul des coûts de transport
* Les principaux intervenants dans la logistique du transport

**MODULE 9 - Le calcul du prix à l’exportation**

* Les stratégies de prix à l’exportation
* Les conditions déterminant le choix de la bonne stratégie de prix à l’exportation L’établissement du prix à l’exportation
* Les éléments récupérables dans le prix à l’exportation Les autres éléments justifiant le prix à l’exportation

**MODULE 10 - Les outils financiers et les outils de gestion des risques**

* Les acteurs du financement et de la gestion des risques Les cinq principaux modes de paiement
* Le financement des opérations et du développement Le financement de projets majeurs ou d’envergure Le cautionnement ou la garantie
* La détermination des risques Les assurances

**MODULE 11 - Les composantes du commerce international et la négociation commerciale**

* Les composantes du commerce international
* La négociation ou l’art d’orchestrer une transaction La négociation commerciale

**MODULE 12 - La gestion du service international**

* Les étapes du développement des affaires internationales
* La gestion et la structure du service des affaires internationales La sous-traitance de services spécialisés
* La gestion interculturelle
* L’éthique en commerce international
* Les mouvances et les tendances qui influencent l’avenir du commerce international