

Formation : Ingénieurs commerciaux : optimiser la négociation des contrats de vente/achat à l'international

**Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. VAB
Prix : 1500 CHF H.T.**

Cette formation vous permettra d'identifier, tout au long de leur cycle, les risques liés à vos projets de développement commercial à l'international et d'intégrer les réponses appropriées à chaque étape : de la préparation de vos offres à la négociation et à la rédaction du contrat jusqu'au suivi de l'affaire. Vous saurez ainsi garantir la sécurité et la rentabilité de vos contrats de vente/achat à l'international et travailler en confiance et transparence avec vos partenaires externes et internes

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier les contraintes techniques liées à un contrat international
- ✓ Optimiser l'intégration de ces contraintes dans l'offre commerciale
- ✓ Sécuriser le contrat de vente/achat
- ✓ Planifier la gestion des risques dans son cycle de vente/achat

Public concerné

Ingénieurs, consultants, technico-commerciaux, commerciaux chargés de préparer et développer les offres commerciales à l'international, rédiger les contrats, négocier avec les partenaires.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

PARTICIPANTS

Ingénieurs, consultants, technico-commerciaux, commerciaux chargés de préparer et développer les offres commerciales à l'international, rédiger les contrats, négocier avec les partenaires.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

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

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Ateliers : cas fil rouge et application au contexte opérationnel des participants. Construction progressive d'outils opérationnels : matrices et tableaux d'aide à la décision.

Méthodes pédagogiques

Apports méthodologiques. Pédagogie active et participative. Partage de pratiques, échanges.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

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

Programme de la formation

1 Comprendre les mécanismes d'une commercialisation à l'international

- Comprendre le cadre et les processus de négociation internationaux.
- Identifier les interlocuteurs impliqués dans l'entreprise et les prestataires.
- Identifier les composantes techniques de l'offre.

Travaux pratiques

Établir une matrice des points de vigilance transposable en entreprise.

2 Identifier et limiter les risques d'une offre à l'international

- Connaître les risques inhérents à une opération internationale.
- Mesurer l'impact de l'Incoterm® 2020 choisi.
- Lier le choix Incoterms aux contraintes logistiques, financières et douanières.

Travaux pratiques

Quizz incoterms. S'approprier les choix d'incoterms les plus pertinents en entreprise.

3 Maîtriser le risque douanier et comprendre les mécanismes logistiques

- Différencier les échanges au sein de l'Union européenne et le grand export.
- Comprendre la nouvelle organisation post Brexit.
- Comprendre l'importance des obligations documentaires.
- Optimiser sa relation avec les instances douanières.
- Tirer profit de la trilogie douanière (origine, nomenclature, valeur).

Travaux pratiques

Simulation d'optimisation de nomenclature. Mise en situation : risque documentaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Maîtriser les risques logistiques

- Identifier le schéma logistique lié au projet, à l'offre ou au contrat.
- Comprendre les implications techniques : de l'amont à l'aval de l'expédition.
- Concevoir un retroplanning opérationnel.

Travaux pratiques

Cas d'application sur une expédition maritime transcontinentale.

5 Maîtriser les risques de non-paiement

- Identifier les risques clients et les risques pays.
- Comprendre le rôle des banques dans les transactions.
- Choisir une proposition de moyen de règlement adaptée au contexte commercial.
- Virement, remise documentaire et lettre de crédit, garantie Stand-by.

Travaux pratiques

Élaborer une matrice des risques transposable en entreprise. Analyser un crédit documentaire pour en extraire les failles.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 28 mai, 17 sep.