



INTRA : 2 150 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #A009

**PUBLIC CIBLE**

- Acheteurs, responsables et directeurs d'achats

**DURÉE DE LA FORMATION**

- 1 jour (7 heures)

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Comprendre les règles Incoterms® 2020 et leur rôle dans les contrats d'achats internationaux.
- Apprendre à choisir l'Incoterm® approprié en fonction du type de transaction et des besoins de l'entreprise.
- Analyser les responsabilités des parties, les risques et les coûts associés à chaque Incoterm®.
- Appliquer les Incoterms® dans la pratique quotidienne et éviter les pièges courants.

**PRÉREQUIS**

- Aucun prérequis nécessaire

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION **Programme**

- **Présentation des Incoterms® 2020**
 - Histoire et évolution des Incoterms®.
 - Les principales différences entre les Incoterms® 2010 et 2020.
 - Le rôle des Incoterms® dans les contrats de vente internationaux.
- **Les Incoterms® 2020 : Classification et Catégories**
 - Classification des Incoterms® en deux catégories principales : multimodaux et maritimes.
 - Explication des 11 Incoterms® (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP, FAS, FOB, CFR, CIF).
 - Les responsabilités, les coûts, et les transferts de risques pour chaque Incoterm®.
- **Choix de l'Incoterm® Approprié**
 - Critères de choix d'un Incoterm® en fonction du type de transport et de la relation acheteur-vendeur.
 - Analyse des implications juridiques et financières.
 - Exemples pratiques de choix d'Incoterms® selon différents scénarios d'achat.
- **Mise en Pratique des Incoterms® 2020**
 - Études de cas pratiques sur l'utilisation des Incoterms® dans des transactions réelles.
 - Analyse de contrats d'achat et identification des Incoterms® appropriés.
 - Simulation de négociation pour déterminer l'Incoterm® le plus avantageux.
- **Gestion des Risques et Aspects Financiers**
 - Impact des Incoterms® sur la gestion des risques dans la supply chain.
 - Coûts cachés et pièges à éviter dans l'utilisation des Incoterms®.
 - Stratégies pour optimiser les coûts et minimiser les risques. anticiper les risques.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des séquences théoriques & des apports d'expériences.
- Des exercices en sous-groupe sur les situations des participants
- Des échanges et retours d'expérience entre les participants.
- Des exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs (appliquer les Incoterms® à des situations spécifiques de l'entreprise)

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mises en situation...)
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Expert, consultant, formateur, coach, en achat, négociation, supply chain, management

RÉFÉRENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation : TBA
- Taux d'assiduité : TBA
- Taux de satisfaction des stagiaires : **TBA**

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>