

Vendre et expédier à l'international en évitant les mauvaises surprises
Séminaire pour les nouveaux exportateurs

2 mars 2018

- | | | |
|---|--------|-----------------|
| 1. Accueil et présentation des participants et des formateurs..... | 10 min | NB 9:00 - 9:10 |
| 2. Présentation des objectifs de la formation..... | 10 min | NB 9:10 – 9:20 |
| ○ Processus de marketing et de vente | | |
| ○ Processus d'expédition-transport-livraison hors du pays | | |
| ○ Impact sur l'entreprise des ventes internationales | | |
| 3. Vendre à l'international..... | 30 min | CG 9:20 – 9:50 |
| 3.1 . | | |
| ○ La croissance de vos ventes | | |
| ○ Clients ABC (analyse des listes de clients actuels et potentiels) | | |
| ○ Suivi des stratégie de pénétration de marchés et du plan d'action | | |
| ○ Gestion de l'équipe de vente | | |
| ○ Gestion de la concurrence | | |
| Veille concurrentielles (compétiteurs) et commerciales (marché) | | |
| 3.2 . | | |
| ○ Foires internationales NB..... | 10 min | NB 9:50 -10:00 |
| 4. Vérifications avant les ventes | 30 min | NB 10:00 -10:30 |
| ○ Validation de la solvabilité du client (NB) | | |
| ○ Normes, certifications, qualifications, règlements (CG) | | |
| ○ Protection de la propriété intellectuelle (CG) | | |
| 10 : 30- 10 : 45 Pause de 15 minutes | | |
| 5. Se préparer à exporter les biens et services vendus..... | 30 min | 10:45 -11:15 |
| ○ La douane étape par étape | | |
| ○ Les besoins de la douane | | |

6. Se faire payer et gérer les risques40 min EDC 11:15 – 11: 55
- Risques financiers et outils disponibles pour les réduire
 - Fiscalité et ventes à l'international

11:55 à 13:15 Dîner avec les participants et EDC

7. Contrat de vente international par M^e Dessureault avocate40 min 13:15 – 13:55
- Ventes directes : les risques et avantages associés
 - Éléments importants du contrat de vente internationale
8. Se préparer à exporter les biens et services vendus (Suite).....20 min NB 13:55 -14:15
- Les incoterms
 - Détermination du code SH des produits à exporter
9. Organiser la logistique d'expédition à l'international40 min NB 14:15-14:55
- Documents requis, amandes de non-conformité, délais
 - Certificat d'origine et accords commerciaux
10. Transport et logistique25 min NB 14:55-15:20
- Emballage, étiquetage et marquage réglementaire
 - Transitaires et courtiers versus ressources internes
 - Ressources spécialisées et sources d'information.
11. Contexte politique, social et culturel.....10 min NB 15:20 -15:30