

SOMMAIRE

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

SP1	Bases de l'international	2 jours	18 et 19 mars	2 et 3 décembre	p.12
SP2	Le diagnostic export	2 jours	25 et 26 février	8 et 9 novembre	p.13
SP3	Business plan export	2 jours	12 et 13 avril	6 et 7 décembre	p.14
SP4	Elevator Pitch à l'international	1 jour	16 mars	2 décembre	p.15
SP5	Les aides et soutiens financiers à l'export	1 jour	2 mars	2 novembre	p.16
SP6	Préparer et rentabiliser une participation à un salon international	2 jours	20 et 21 mai	16 et 17 septembre	p.17
SP7	Stratégie internationale et développement export	2 jours	9 et 10 mars	7 et 8 septembre	p.18
SP8	Optimiser ses prévisions de vente à l'international	1 jour	03 mars	08 septembre	p.19
SP9	Marketing industriel	2 jours	8 et 9 juin	16 et 17 décembre	p.20
SP10	L'intelligence Economique	2 jours	1er et 2 juillet	2 et 3 décembre	p.21
SP11	Stratégie d'influence à l'international	1 jour	31 mars	14 septembre	p.22
SP12	Anticiper les risques inhérents au commerce international	2 jours	5 et 6 mai	27 et 28 septembre	p.23
SP13	Analyse du risque pays	1 jour	10 juin	10 septembre	p.24
SP14	Les nouveaux risques à l'international	2 jours	11 et 12 mars	16 et 17 décembre	p.25
SP15	Global Business Resilience®	2 jours	15 et 16 février	18 et 19 octobre	p.26
SP16	Risque terroriste d'un projet expatrié en zone hostile	1 jour	7 juin	13 septembre	p.27
SP17	Principes de la mobilité internationale	2 jours	22 et 23 mars	14 et 15 octobre	p.28
SP18	La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes dans les pays à risques lors d'une expatriation	2 jours	19 et 20 mai	15 et 16 novembre	p.29
SP19	L'anglais des professionnels de l'international	1 jour	7 juin	13 septembre	p.30

ORGANISER, NÉGOCIER ET SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

OD1	Pilotage export	2 jours	8 et 9 avril	6 et 7 décembre	p.34
OD2	Prospecter à l'international	2 jours	16 et 17 mars	29 et 30 septembre	p.35
OD3	Choisir ses circuits de distribution à l'international	1 jour	26 mars	5 novembre	p.36
OD4	Manager un portefeuille de distributeurs export	2 jours	14 et 15 avril	15 et 16 septembre	p.37
OD5	Vendre ses services à l'export	2 jours	14 et 15 avril	15 et 16 septembre	p.38
OD6	Internationalisation, implantation et croissance externe	1 jour	25 mai	21 septembre	p.39
OD7	Marketing digital à l'export	2 jours	12 et 13 avril	7 et 8 décembre	p.40
OD8	Stratégie Cyber	2 jours	18 et 19 mars	29 et 30 novembre	p.41
OD9	Réussir son E-commerce en Chine - ÉVÈNEMENT	1.5 jours	Nous consulter		p.42
OD10	Calcul du prix de vente export	1 jour	30 mars	20 septembre	p.43
OD11	Répondre aux appels d'offres internationaux	2 jours	14 et 15 juin	11 et 12 octobre	p.44
OD12	Transfert de technologie et partenariats industriels	2 jours	17 et 18 juin	22 et 23 septembre	p.45
OD13	Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux	1 jour	12 mai	26 novembre	p.46
OD14	Pratique du protocole	2 jours	17 et 18 juin	05 et 06 octobre	p.47
OD15	Négociation à l'international	2 jours	25 et 26 mai	8 et 9 novembre	p.48
OD16	Negotiating across cultures	2 jours	25 et 26 mai	8 et 9 novembre	p.49
OD17	Focus Allemagne : Prospection et négociation	1 jour	9 avril	6 septembre	p.50
OD18	Focus Allemagne : Recrutement et gestion des commerciaux	1 jour	5 mars	3 novembre	p.51
OD19	Conduire des affaires au Maghreb	1 jour	5 mars	5 novembre	p.52
OD20	Conduire des affaires en Afrique	2 jours	10 et 11 mai	13 et 14 septembre	p.53
OD21	Comprendre la culture et le marché chinois	1 jour	16 juin	5 novembre	p.54
OD22	Négocier le contrat d'importation avec une société chinoise	1 jour	19 janvier	8 octobre	p.55
OD23	Exporter du vin et des produits agroalimentaires en Chine	1 jour	10 mai	10 novembre	p.56

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT FINANCIER

EF1	Gestion des risques financiers internationaux	2 jours	31 mars et 1er avril	24 et 25 novembre	p.60
EF2	Analyse financière en vue d'un développement à l'international	2 jours	15 et 16 mars 24 et 25 juin	29 et 30 novembre	p.61
EF3	Le montage des opérations de négoce international	2 jours	6 et 7 avril	22 et 23 novembre	p.62
EF4	Modes et moyens de paiement à l'international	2 jours	3 et 4 juin	13 et 14 décembre	p.63
EF5	Le Trade Finance	2 jours	3 et 4 mai	27 et 28 septembre	p.64
EF6	Le Crédit Documentaire	2 jours	29 et 30 mars	20 et 21 septembre	p.65
EF7	Le Crédit Documentaire : niveau avancé	2 jours	1er et 2 juin	15 et 16 novembre	p.66
EF8	La lettre de crédit stand by	1 jour	2 avril	13 octobre	p.67
EF9	Du bon usage des RUU 600 et PBSI 745	1 jour	18 mars	7 décembre	p.68
EF10	La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales	2 jours	5 et 6 mai 21 et 22 juin	22 et 23 septembre 8 et 9 décembre	p.69
EF11	La maîtrise des cautions et garanties bancaires : Niveau avancé	2 jours	15 et 16 juin	13 et 14 décembre	p.70
EF12	Credoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient	1 jour	28 juin	17 décembre	p.71
EF13	La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires	1 jour	30 juin	15 décembre	p.72
EF14	Les financements et garanties publiques : les grands contrats	2 jours	17 et 18 mai	29 et 30 septembre	p.73
EF15	The fundamentals of export finance	2 jours	27 et 28 mai	22 et 23 novembre	p.74
EF16	Les fondamentaux des financements export	2 jours	27 et 28 mai	22 et 23 novembre	p.75
EF17	Project finance fondamentaux	2 jours	28 et 29 juin	16 et 17 décembre	p.76
EF18	Les fondamentaux du financement de projet	2 jours	28 et 29 juin	16 et 17 décembre	p.77
EF19	Les états financiers anglo-saxons	1 jour	24 juin	24 septembre	p.78
EF20	Crédit transférable et «back to back»	1 jour	31 mai	10 décembre	p.79
EF21	La gestion financière et comptable des succursales et des filiales	2 jours	25 et 26 mars	24 et 25 novembre	p.80
EF22	Normes IFRS et analyse financière	3 jours	21, 22 et 23 juin	1er, 2 et 3 décembre	p.81
EF23	Fiscalité des contrats internationaux	1 jour	23 juin	10 novembre	p.82
EF24	L'anglais financier	1 jour	29 mars	3 décembre	p.83

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE

EL1	Les Incoterms® 2020	1 jour	17 mars 13 avril	3 novembre	p.86
EL2	Atelier Incoterms® Révision CCI 2020	0.5 jour	20 janvier 1er mars		p.87
EL3	Fondamentaux du Supply Chain Management	2 jours	22 et 23 février	17 et 18 novembre	p.88
EL4	Maîtriser son transport international et choisir son prestataire	1 jour	10 mai	4 novembre	p.89
EL5	Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur	2 jours	1er et 2 juin	24 et 25 novembre	p.90
EL6	Chaîne documentaire import/export	1 jour	11 juin	19 novembre	p.91
EL7	Réglementation, douane et échanges internationaux	1 jour	21 mai	5 novembre	p.92
EL8	Prévention et règlement des litiges douaniers	1 jour	4 mars	2 novembre	p.93
EL9	Espèce, origine et valeur en douane	2 jours	10 et 11 juin	17 et 18 novembre	p.94
EL10	TVA et échanges internationaux	2 jours	23 et 24 mars	9 et 10 septembre	p.95
EL11	Le statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA)	1 jour	26 janvier	7 septembre	p.96
EL12	Transport multimodal, overseas et cross-docking	1 jour	25 janvier	19 octobre	p.97
EL13	L'anglais du transport et de la logistique	1 jour	16 avril	9 décembre	p.98

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

EJ1	Le contrat commercial et les conditions générales à l'international	1 jour	16 avril	24 septembre	p.100
EJ2	Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international	1 jour	5 juillet	1er décembre	p.101
EJ3	Conditions générales de vente en ligne	1 jour	6 juillet	10 décembre	p.102
EJ4	La base et les pièges de l'anglais des contrats internationaux	1 jour	7 juillet	6 septembre	p.103

EXPERTISE SECTORIELLE : DÉFENSE ET ARMEMENT

DA1	Méthode et technique de prospection et exportation à l'international dans le secteur de la défense	4 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.106
DA2	Le risque pays : Focus défense/armement	1 jour	Nous consulter	Nous consulter	p.107
DA3	Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations	3 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.108
DA4	Enjeux de défense à l'international	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.109
DA5	Structures de coopération multilatérale UE/OTAN	1 jour	Nous consulter	Nous consulter	p.110
DA6	Négociation à l'international	4 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.111
DA7	Pratique du protocole	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.112

FORMATIONS À DISTANCE

FD1	Les Incoterms®, porte d'entrée des opérations de commerce	1 jour	9 et 10 février	13 et 14 octobre	p.114
FD2	Sécuriser ses paiements internationaux	1 jour	15 et 16 mars	9 et 10 septembre	p.115
FD3	Les documents du commerce international	1 jour	4 et 5 mai	8 et 9 novembre	p.116
FD4	La gestion opérationnelle du crédit documentaire	1 jour	2 et 3 février	14 et 15 septembre	p.117
FD5	Les cautions et garanties bancaires internationales	1 jour	8 et 9 avril	16 et 17 septembre	p.118
FD6	Créer et développer un réseau de partenaires à l'international	1 jour	28 et 29 janvier	9 et 10 septembre	p.119
FD7	Comment gagner et exécuter efficacement un appel d'offres international	1 jour	1er et 2 février	4 et 5 octobre	p.120
FD8	Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international	1 jour	11 et 12 février	22 et 23 novembre	p.121
FD9	Stratégie à l'international	1 jour	11 et 12 mars	23 et 24 septembre	p.122
FD10	Le contrat commercial et les conditions générales à l'international	1 jour	1er et 2 avril	13 et 14 décembre	p.123

BLENDED LEARNING

FD11	Business Plan Export - <i>BLENDED LEARNING</i>	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.125
------	--	---------	----------------	----------------	-------

NOUVEAUTÉS 2021

GÉRER LES RISQUES ET MAÎTRISER LES TECHNIQUES

- **Le crédit documentaire : niveau avancé** p.65
Approfondissements et études de cas
Permettre aux participants de se perfectionner et d'approfondir le fonctionnement du crédit documentaire.

FORMATIONS À DISTANCE

- **Découvrez les 10 nouvelles formations à distance du catalogue 2021** p.113

BLENDED LEARNING

- **Business Plan Export - *BLENDED LEARNING*** p.124
Méthodes et outils de la construction du Business Plan Export
Accompagner l'entreprise dans la construction et la validation d'un business plan export, à l'aide de vidéos et d'ateliers intermédiaires interactifs.