

SOMMAIRE ET PLANNING 2019

REF	Intitulé de la formation	Durée	2 ^{ème} semestre	Page
SE PREPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL				
SP1	Bases de l'international	2 jours	14 et 15 octobre	14
SP2	Le diagnostic export	2 jours	14 et 15 novembre	15
SP3	Business plan export	2 jours	04 et 05 décembre	16
SP4	Elevator Pitch à l'international	1 jour	04 décembre	17
SP5	Les aides et soutiens financiers à l'export	1 jour	24 septembre	18
SP6	Préparer et rentabiliser une participation à un salon international	2 jours	26 et 27 septembre	19
SP7	Stratégie internationale et développement export	2 jours	07 et 08 novembre	20
SP8	Optimiser ses prévisions de vente à l'international	1 jour	19 septembre	21
SP9	Marketing industriel	2 jours	16 et 17 décembre	22
SP10	L'intelligence Economique	2 jours	25 et 26 novembre	23
SP11	La Mondialisation : agir ou subir	1 jour	25 septembre	24
SP12	Anticiper les risques inhérents au commerce international	2 jours	02 et 03 octobre	25
SP13	Analyse du risque pays	1 jour	Nous consulter	26
SP14	Risque terroriste d'un projet expatrié en zone hostile	1 jour	21 octobre	27
SP15	Principes de la mobilité internationale	2 jours	30 et 31 octobre	28
SP16	La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes dans les pays à risques lors d'une expatriation	2 jours	14 et 15 octobre	29
SP17	L'anglais des professionnels de l'international	1 jour	23 octobre	30
ORGANISER, NÉGOCIER ET SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL				
OD1	Pilotage d'action export	2 jours	4 et 5 décembre	34
OD2	Prospecter à l'international	2 jour	14 et 15 octobre	35
OD3	Choisir ses circuits de distribution à l'international	1 jour	24 octobre	36
OD4	Manager un portefeuille de distributeurs export	2 jour	10 et 11 décembre	37
OD5	Vendre ses services à l'export	2 jour	10 et 11 décembre	38
OD6	Internationalisation, implantation et croissance externe	1 jour	17 septembre	39
OD7	Utiliser les réseaux sociaux pour mieux exporter	1 jour	22 octobre	40
OD8	Stratégie web pour l'export	1 jour	21 octobre	41
OD9	Réussir son E-commerce en Chine EVENEMENT	2 jours		42
OD10	Offre et calcul du prix export	1 jour	13 décembre	43
OD11	Répondre aux appels d'offres internationaux	2 jours	2 et 3 octobre	44
OD12	Transfert de technologie et partenariats industriels	2 jours	29 et 30 octobre	45
OD13	Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux	1 jour	18 octobre	46
OD14	Pratique du protocole	2 jours	21 et 22 octobre	47
OD15	Négociation à l'international	1 jour	30 septembre	48
OD16	Focus Allemagne : Prospection et négociation	1 jour	16 octobre	49
OD17	Focus Allemagne : Recrutement et gestion des commerciaux	1 jour	17 octobre	50
OD18	Conduire des affaires au Maghreb	1 jour	18 novembre	51
OD19	Conduire des affaires en Afrique	2 jours	01 et 02 octobre	52
OD20	Comprendre la culture et le marché chinois	1 jour	17 octobre	53
OD21	Négocier le contrat d'importation avec une société chinoise	1 jour	30 septembre	54
OD22	Exporter du vin et des produits agroalimentaires en Chine	1 jour	29 novembre	55
OD23	Conduire des affaires en Russie	1 jour	19 novembre	56
OD24	Comprendre les indiens pour travailler efficacement avec eux	2 jours	23 et 24 septembre	57
GÉRER LES RISQUES, MAITRISER LES TECHNIQUES				
ENVIRONNEMENT FINANCIER & FISCAL				
EF1	Gestion des risques financiers internationaux	2 jours	05 et 06 novembre	60
EF2	Analyse financière en vue d'un développement à l'international	2 jours	05 et 06 novembre	61
EF3	Le montage des opérations de négoce international	2 jours	27 et 28 novembre	62

REF	Intitulé de la formation	Durée	2 ^{ème} semestre	Page
EF4	Modes et moyens de paiement à l'international	1 jour	25 octobre	63
EF5	Le Trade Finance	2 jours	10 et 11 décembre	64
EF6	Le Crédit Documentaire	2 jours	13 et 14 novembre	65
EF7	La lettre de crédit stand by	1 jour	28 octobre	66
EF8	Du bon usage des RUU 600 et PBIS 745	1 jour	18 décembre	67
EF9	La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales	2 jours	16 et 17 octobre 27 et 28 novembre	68
EF10	Credoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient	1 jour	12 décembre	69
EF11	La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires	1 jour	13 décembre	70
EF12	Les financements et garanties publiques : les grands contrats	2 jours	09 et 10 octobre	71
EF13	The fundamentals of export finance	2 jours	25 et 26 novembre	72
EF14	Les fondamentaux des financements export	2 jours	25 et 26 novembre	73
EF15	Project finance fondamentaux	2 jours	07 et 08 octobre	74
EF16	Les fondamentaux du financement de projet	2 jours	07 et 08 octobre	75
EF17	Les états financiers anglo-saxons	1 jour	24 septembre	76
EF18	Comptabilité anglo-saxonne, normes US GAAP	2 jours	02 et 03 décembre	77
EF19	Crédit transférable et «back to back»	1 jour	19 décembre	78
EF20	La gestion financière et comptable des succursales et des filiales	2 jours	18 et 19 novembre	79
EF21	Normes IFRS et analyse financière	3 jours	4, 5 et 6 novembre	80
EF22	Fiscalité des contrats internationaux	1 jour	12 novembre	81
EF23	L'anglais financier	1 jour	09 décembre	82
ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE, ADMINISTRATIF ET DOUANIER				
EL1	Les Incoterms®	1 jour	22 novembre	86
EL2	Fondamentaux du Supply Chain Management	2 jours	19 et 20 septembre	87
EL3	Maîtriser son transport international et choisir son prestataire	1 jour	23 septembre	88
EL4	Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur	2 jours	23 et 24 octobre	89
EL5	Chaîne documentaire import/export	1 jour	04 octobre	90
EL6	Réglementation, douane et échanges internationaux	1 jour	31 octobre	91
EL7	Prévention et règlement des litiges douaniers	1 jour	31 octobre	92
EL8	Espèce, origine et valeur en douane	2 jours	18 et 19 novembre	93
EL9	TVA et échanges internationaux	2 jours	14 et 15 novembre	94
EL10	Le statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA)	1 jour	18 septembre	95
EL11	Transport multimodal, overseas et cross-docking	1 jour	23 septembre	96
EL12	L'anglais du transport et de la logistique	1 jour	18 octobre	97
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE				
EJ1	Le contrat commercial et les conditions générales à l'international	1 jour	25 octobre	100
EJ2	Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international	1 jour	10 octobre	101
EJ3	Conditions générales de vente en ligne	1 jour	01 octobre	102
EJ4	La base et les pièges de l'anglais des contrats internationaux	1 jour	27 septembre	103
EJ5	Anticiper et gérer un conflit commercial en anglais	1 jour	29 octobre	104
EXPERTISE SECTORIELLE : DEFENSE ET ARMEMENT				
DA1	Méthode et technique de prospection et exportation à l'international dans le secteur de la défense	4 jours	Nous consulter	108
DA2	Le risque pays : Focus défense/armement	1 jour	15 et 16 octobre	109
DA3	Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations	3 jours	Nous consulter	110
DA4	Enjeux de défense à l'international	2 jours	Nous consulter	111
DA5	Structures de coopération multilatérale UE/OTAN	1 jour	Nous consulter	112
DA6	Négociation à l'international	4 jours	Nous consulter	113
DA7	Pratique du protocole	2 jours	Nous consulter	114