Gérer le risque clients à l'international

https://www.estim-formation.com/formation-gerer-risque-clients-international

Objectifs de la formation

- Connaître les enjeux et les menaces de la vente à l'export.
- Développer des réflexes de prévention et de gestion du risque de crédit clients à l'international.
- Connaître les principaux moyens de prévention des impayés et de réduction des délais de paiement.

Programme pédagogique

Connaître les opportunités et les menaces de l'export

- Zones de croissance et de risque dans le monde
- Habitudes de paiement
- Coûts de gestion du crédit clients

Gestion du risque export

- Politique crédit
- Etapes de la prise de risque
- Credit Manager
- Indicateurs de performance

Analyser et gérer le risque d'impayés

- Risques pays et acheteur
- Collecte et analyse de l'information
- Fixation d'une limite de crédit
- Transfert du risque d'impayés

Prévoir et négocier des garanties

- Cadre juridique de la vente à l'export
- Offre commerciale et son acceptation
- Conditions générales de la vente à l'export
- Contrat et clauses essentielles

Optimiser la logistique, le transport et la livraison

- Différents modes de transport
- Incoterms
- Dédouanement
- Intermédiaires
- Normes
- Assurance transport

Techniques et instruments de paiement export

- CREDOC
- Lettre de crédit stand by
- Virement
- Lettre de change, etc...

Relance et recouvrement export

- Habitudes de recouvrement
- Relance
- Litiges
- Prestataires spécialisés

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Modalité d'évaluation pédagogique

Evalution des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.