

CATALOGUE DES FORMATIONS EN COMMERCE INTERNATIONAL



Qualiopi
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivantes :

- ACTIONS DE FORMATION

Délivrée par

 **ICPF**
CERTIFICATION
QUALITÉ

TRADE IN COMPLIANCE



www.trade-in-compliance.com



contact@trade-in-compliance.com

QUI SOMMES NOUS ?

CALENDRIER DES FORMATIONS 2024/2025

FORMATIONS GRAND PUBLIC

1. Assistant(e) Import-Export
2. Acheteur à l'International
3. Gestionnaire Export
4. Titre professionnel Assistant Import-Export (RNCP36964)
5. Commercial en milieu interculturel

FORMATIONS AUX ENTREPRISES (INTER & INTRA)

6. Savoir utiliser les Incoterms 2020
7. Mise en place d'un programme de Compliance Interne « PCI »
8. L'Export Control en 2023
9. Introduction au Denied Party Screening
10. La Licence d'Exportation & les Biens à Double-Usage
11. Contract manager
12. Les obligations déclaratives lors d'échanges intra-communautaires

QUI SOMMES NOUS ?

Je m'appelle Rifti ANWAR et j'ai commencé ma carrière à l'International en 1999 tout à fait par hasard. J'avais intégré un poste d'Assistante Export avec très peu d'expérience dans ce domaine néanmoins j'ai très vite été passionnée par mon travail et surtout par mes échanges enrichissants avec les clients et fournisseurs étrangers.

A l'époque je n'imaginai pas que j'avais trouvé ma vocation mais j'ai consacré les années qui ont suivies à me former et à me développer afin de perfectionner mes compétences.

J'ai aujourd'hui un Master 2 en Management International et un MBA en Management marketing et Développement Commercial; néanmoins j'ai toujours une pensée sincère pour ce premier employeur qui m'avait fait confiance alors que je n'avais pas tous ces diplômes...

C'est à cette image, que j'ai souhaité, à travers mes formations, ouvrir " les portes de l'international" à des candidats de tous horizons afin de leur offrir de belles opportunités de carrière.



TRADE IN COMPLIANCE SARL

est une société de Conseil et Formation en Commerce International, que j'ai fondée en 2019 et nous avons récemment reçu la prestigieuse Certification Qualiopi délivrée par l'organisme certificateur ICPF. Ceci est un gage de qualité et de reconnaissance pour nos activités de Formation. Avec une expertise de plus de 20 ans, j'attache une attention particulière au contenu de chaque formation afin qu'il soit pertinent et efficace de manière à ce que le candidat ressorte de cette formation avec l'envie d'intégrer ou de se développer dans le domaine du Commerce International.

NOS TOP PRIORITÉS :

- 1- Conseiller et accompagner les Entreprises dans leur développement à l'International
- 2- Faire monter en compétences des collaborateurs déjà en poste à l'import-export
- 3- Former efficacement les personnes souhaitant s'orienter vers le Commerce International

CALENDRIER DES FORMATIONS 2024/2025

ASSISTANT IMPORT-EXPORT

Comprendre la Supply chain Internationale	10,11,12 Février 2025
Gestion administrative et douanière	14,15,16 Avril 2025
Les contrats Internationaux	02,03,04 Juin 2025
Les Incoterms	12,13,14 Novembre 2025
Les Biens à double-usage	
Les relations interculturelles	
Les sources, contacts et administrations du Commerce International	

ACHETEUR À L'INTERNATIONAL

Comprendre la Supply chain Internationale	20 Janvier 2025
Gérer les aspects administratifs et douaniers	20 Mars 2025
Les Incoterms à l'achat	24 Avril 2025
Connaître les aspects fiscaux	26 Mai 2025
Utiliser les sources et contacts clefs	25 Septembre 2025

GESTIONNAIRE EXPORT

Comprendre la Supply chain Internationale	07,08 Avril 2025
Gestion administrative et douanière	Ensuite sur demande
Les Biens à double-usage	
L'aspect fiscal	
Les sources, contacts et administrations du Commerce International	

Titre professionnel assistant import-export- diplôme de niveau 5 RNCP

Administrer les ventes et les achats à l'international en français et en anglais	04/11/2024 au 31/03/2025
Optimiser les opérations logistiques internationales en français et en anglais	03/02/2025 au 30/06/2025
Assurer les fonctions de support au développement commercial	06/10/2025 au 28/02/2026
	09/02/2026 au 30/06/2026

COMMERCIAL EN MILIEU INTERCULTUREL

S'initier aux fondamentaux de la vente	du 07 au 11 Avril 2025
Développer une méthodologie pour optimiser ses partenariats à l'international	du 19 au 23 Mai 2025
Conduire un entretien selon la culture pour augmenter ses chances de réussite.	du 16 au 20 Juin 2025
Mettre en oeuvre une négociation sur mesure pour gagner des ventes en milieu interculturel	

LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES LORS D'ÉCHANGES INTRA-COMMUNAUTAIRES

MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE COMPLIANCE INTERNE

SAVOIR UTILISER LES INCOTERMS 2020

L'EXPORT CONTROL

Sur demande

INTRODUCTION AU DENIED PARTY SCREENING

LA LICENCE D'EXPORTATION & LES BIENS-A-DOUBLE-USAGE

CONTRACT MANAGER

PROGRAMME

Comprendre la Supply Chain Internationale

Comprendre les échanges intra-UE et les échanges hors UE

Les contrats internationaux

Le transport international et la douane

Savoir utiliser les Incoterms à l'achat et en vente

Emettre une offre commerciale à l'export

Gestion administrative et douanière

Gérer la commande export & la commande import

Maîtriser la chaîne documentaire

Connaître la nomenclature douanière, les règles d'origines et de valeur en douane

Connaître les impacts TVA et autres taxes

Appréhender les risques financiers

Gérer les formalités douanières

Les Biens à double-usage

Les réglementations en matière de contrôle à l'exportation

Les notions de BDU et d'ECCN

Gestion d'une licence d'exportation

Connaître les organismes clefs

Les relations interculturelles

OBJECTIFS

Connaître les notions fondamentales du Commerce International

Comprendre la Supply Chain Internationale

Travailler avec les intermédiaires logistiques

Gérer la documentation import-export

Savoir gérer une livraison à l'export

Réaliser une importation conforme

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

3 Jours consécutifs

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

INTER : 2200 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Comprendre la Supply Chain Internationale

- Comprendre les échanges intra-UE et les échanges hors UE
- Les méthodes et les outils de sourcing
- Les contrats internationaux
- Les Incoterms à l'achat
- La logistique Internationale
- Connaître les impacts TVA et autres taxes
- Maîtriser les risques financiers
- Maîtriser la notion d'Importateur (IoR)

Gestion administrative et douanière

- Préparer une importation
- Maîtriser la chaîne documentaire
- Utiliser la nomenclature douanière, les règles d'origines et de valeur en douane
- Gérer les formalités à l'importation
- Répondre à un contrôle douanier

L'aspect fiscal

- Connaître les impacts TVA et autres taxes
- Maîtriser les risques financiers

OBJECTIFS

- Comprendre les techniques d'achat à l'international
- Connaître des législations en vigueur
- Gérer les contrats
- Maîtriser les aspects logistiques et réglementaires
- Réaliser des opérations d'importations conformes et sécurisées.

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

INTER : 990 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Comprendre la Supply Chain

Comprendre les échanges intra-UE et les échanges hors UE
Les contrats internationaux
Les Incoterms
La logistique internationale

Gestion administrative et douanière

Gérer la commande export
Gérer la chaîne documentaire
Connaître la nomenclature douanière, les règles d'origines et de valeur en douane
Demander une licence d'Exportation

L'aspect fiscal

TVA & droits de douane
Maîtriser les risques financiers

Les Biens à double-usage

Les réglementations en matière de contrôle à l'exportation
Gestion de la licence d'exportation

Les sources et contacts clefs

OBJECTIFS

Comprendre les notions fondamentales du Commerce International
Connaître la Supply Chain Internationale
Utiliser les différentes classifications
Gérer une licence d'exportation
Procéder à une livraison export

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS
PRÉREQUIS
Aucun

DURÉE

2 Jours

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

INTER : 1800 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Administrer les ventes et les achats à l'international

Module 1:

Élaboration et Suivi d'une Offre à l'International

Techniques de rédaction d'offres commerciales

Suivi et relance des offres

Module 2:

Traitement des Commandes à l'International

Gestion des commandes et des contrats

Suivi des expéditions et des livraisons

Module 3:

Gestion de la Relation Client ou fournisseur à l'International

Techniques de communication interculturelle

Gestion des réclamations et du service après-vente

Optimiser les opérations logistiques internationales

Module 4:

Coordination des Opérations d'Acheminement à l'International

Planification et suivi des expéditions

Gestion des documents de transport

Module 5:

Traitement des litiges transport et Logistique à l'International

Identification et résolution des litiges

Gestion des assurances et des indemnisations

Module 6:

Suivi des opérations administratives de dédouanement

Connaissance des réglementations douanières

Préparation et suivi des documents de dédouanement

Assurer les fonctions de support au développement commercial

Module 7:

Promotion de l'Image de l'Entreprise à l'International

Stratégies de marketing et de branding

Utilisation des médias sociaux et autres plateformes de communication

Module 8:

Contribution à l'Optimisation des Achats et au Développement des Ventes à l'International

Analyse des marchés et identification des opportunités

Négociation et conclusion de contrats

Module 9:

Élaboration et Actualisation des

Tableaux de Bord Commerciaux

Création de tableaux de bord pour le suivi des indicateurs clés

Analyse et interprétation des données pour la prise de décision

PUBLIC CONCERNÉ

Etudiants, ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS

Niveau Bac ou équivalent
Notions d'anglais

DURÉE

5 Mois

MODE DE FORMATION

Distanciel + Stage obligatoire +
examens sur site

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

4300 Eur HT

PROGRAMME

LA PROSPECTION COMMERCIALE

Mesurer le rôle central de l'activité commerciale
La création d'un fichier de prospection
Les différentes étapes d'une prospection téléphonique
Utiliser la recommandation et le fonctionnement du réseautage

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

L'intérêt d'un entretien de vente
Les étapes d'un premier rendez-vous commercial
Consolider le lien avec le client

LA NÉGOCIATION ET LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

Règles en négociation et préparation
Présenter son offre
La communication interpersonnelle
La notion de culture

L'ANALYSE DES DIFFÉRENCES CULTURELLES

Analyser une culture
Travailler en milieu multiculturel
Gestion des conflits

LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES À L'INTERNATIONAL

Les styles de management à l'international
Le protocole des affaires
Le développement à l'international

OBJECTIFS

S'initier aux fondamentaux de la vente:
-Adapter sa posture dans un environnement interculturel
-Développer une méthodologie pour optimiser ses partenariats à l'international
-Identifier des techniques de développement de la clientèle
-Conduire un entretien selon la culture pour augmenter ses chances de réussite.
-Mettre en oeuvre une négociation sur mesure pour gagner des ventes en milieu interculturel

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, Managers,
Inside sales, sales
managers

PRÉREQUIS

Bonne culture générale, une
langue étrangère et maîtrise
des outils numériques

DURÉE

5 Jours

MODE DE FORMATION

Présentiel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

INTER : 5000 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Présentation des incoterms 2020

Les Incoterms multimodales
Les Incoterms maritimes

Les impacts

L'importance de l'Incoterm en Vente
Définir le bon Incoterm à l'achat
Le Contrat de vente/achat
Les impacts sur les prix de vente et les prix d'achat
Le transfert de propriété
Les risques liés aux Incoterms
L'Incoterm impacte-t-il la reconnaissance du revenu commercial ?

OBJECTIFS

Connaître l'impact des Incoterms sur les transactions de vente et achat
Maîtriser la supply chain
Anticiper les coûts
Evaluer les risques

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

INTER : 699 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Connaître les obligations en matière de Compliance Interne

Les différentes réglementations en vigueur
Définition d'un PCI

Définir les besoins internes

Evaluer la nécessité d'un Programme de Conformité Interne
Analyse de risques

La mise en place du PCI

La rédaction de procédures internes
La mise à disposition du programme

Le déploiement

La formation interne
La conduite du changement
La communication externe

OBJECTIFS

Connaître l'utilité d'un Programme de Conformité Interne
Savoir évaluer les risques internes
Faire appliquer le PCI en interne
Ancipier les audits de conformité

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable d'équipe
ADV export ou commerciale
compliance, managers,
Manager financiers

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

INTER : 1200 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

La réglementation en matière de contrôle à l'exportation

La Réglementation Américaine « US Export Control Regulation »
Connaître son client « Know Your Customer »
Contrôler ses ventes et achats

Respecter les obligations

Les Biens à double-usage (BDU)
Les notions d'EAR, ITAR, USML
Les sanctions internationales
Les Embargos
Qui sont les Denied Parties ?
Connaître les organismes qui gèrent l'Export Control

Sécuriser ses affaires internationales

OBJECTIFS

Connaître des différentes réglementations en matière de contrôle à l'exportation
Appliquer les contrôles avant une vente
Sécuriser et tracer les envois

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
Responsable ADV,
Responsable financier,
Responsable logistique

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

INTER : 1500 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Définitions

Qui sont les Denied Parties ?
Les réglementations Américaines et Européennes en vigueur
Les pays sous sanctions et/ou embargos

Le contrôle des Denied Parties

Le principe du Denied Party Screening
Mise en place d'une procédure de contrôle
Les outils de DP screening
Les facteurs de risques
Anticiper les risques

OBJECTIFS

Comprendre l'impact des sanctions internationales
Sécuriser ses affaires
Identifier les Denied parties
Savoir mettre en place une procédure de contrôle

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
Responsable ADV,
Responsable financier,
Responsable logistique

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

INTER : 1500 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

La réglementation en matière de BDU

Introduction à la Réglementation Américaine
Le règlement Européen
Comprendre l'Export Control et les notions de EAR, ECCN, ITAR etc...

La mise en application

Déterminer le besoin en licence d'exportation
Les différents types de licence d'exportation (licence EU001, licence Globale, licence Générale etc..)
Comprendre l'utilisation du CUF
Faire une demande de licence auprès du SBDU
Le passage en douane des commandes sous licences

OBJECTIFS

Connaître les principes de la réglementation en terme de Biens à double-usage
Identifier les BDUs
Savoir faire une demande de licence d'exportation

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
responsable ADV-achat,
Assistant/Gestionnaire Export

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE :

1 Jour

MODE DE

FORMATION:

présentiel ou distanciel possible

DATES ET LIEU :

Sur demande

TARIF :

INTER : 1200 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Le cadre juridique international

Les sources juridiques
Les conventions internationales
l'impact des incoterms
Les pourparlers
Les obligations des parties contractantes

La mise en place d'un contrat

Les étapes du contrat
L'implication des parties prenantes
Les clauses obligatoires
L'évaluation des risques
e principe d'assertivité

La gestion des litiges

Les motifs de rupture
les sanctions en cas de non-respect

OBJECTIFS

Définir le rôle et les responsabilités du Contract manager
Identifier les principaux interlocuteurs
Assurer le pilotage du contrat
Analyser les différents risques

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
responsable ADV-achat,
Assistant/Gestionnaire Export

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE :

1 Jour

MODE DE

FORMATION:

présentiel ou distanciel possible

DATES ET LIEU :

Sur demande

TARIF :

INTER : 1200 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

LES DISPOSITIFS DE CONTRÔLE DES ÉCHANGES INTRA-UE

Présentation générale du dispositif
 Caractéristiques et obligations
 Les niveaux d'obligation
 Les données à fournir par niveau d'obligation

Les obligations déclaratives & les délais

Bases juridiques
 Champ d'application
 La notion d'assujetti TVA dans l'UE
 La période de référence
 Les régimes spécifiques

Les risques et pénalités

OBJECTIFS

Maîtriser les règles obligations déclaratives en termes de Biens et de Services (anciennement DEB/DES)
 Anticiper les risques
 Télédéclarer dans les délais sur le site de la douane

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
 responsable ADV-achat,
 Assistant/Gestionnaire Export

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE :

1 Jour

MODE DE

FORMATION:

présentiel ou distanciel possible

DATES ET LIEU :

Sur demande

TARIF :

INTER : 1200 Eur HT

INTRA : Nous consulter



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:
Actions de formation

DÉLIVRÉE PAR



Accréditation
 NF S-001
 Forfait disponible
 sur www.cofrac.fr