



## EXPERTISE A L INTERNATIONAL : AUDIT ET FORMATION

TOBA Eugénie, auteur de ces programmes de formation  
TOBA COMMERCE INTERNATIONAL  
21 allée des Poiriers, F 54520 LAXOU-NANCY  
Tél : 03 83 41 06 75 Email : [toba.eugenie@9business.fr](mailto:toba.eugenie@9business.fr)  
Site web : <http://www.tobaci.com/> et <http://www.tobaci.fr>

N° de déclaration d'existence Organisme de Formation : 41.54.01008.54 auprès de la Préfecture de la Région Lorraine

### TECHNIQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL

#### 1. LOGISTIQUE INTERNATIONALE ET SON OPTIMISATION

Modes de transport – Réglementation à l'international – Documents de transport

##### 1.1 . LOGISTIQUE INTERNATIONALE DES MARCHANDISES DANGEREUSES

Réglementations ADR, Maritime, Routier, Aérien et Stockage des marchandises dangereuses

#### 2. LES SECURITES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL ou comment se faire payer ?

Les instruments de paiement – Les crédits documentaires – Les lettres de crédit stand by-

#### 3. LE « CREDIT MANAGEMENT » OU LA GESTION DU RISQUE CREDIT

Problématique – Financement de la trésorerie - Paiements sécurisés et Assurances crédit

#### 4. L'OFFRE CONTRACTUELLE – LES CONTRATS INTERNATIONAUX

Les contrats de vente de marchandises à l'international et les Conditions Générales de Vente Export – Principales clauses des contrats – modèles de contrats internationaux

#### 5. LES DOCUMENTS D'ACCOMPAGNEMENT DANS LES PROCEDURES IMPORT EXPORT

#### 6. LES INCOTERMS ICC 2010 ; POUR QUELLE STRATEGIE DE PRIX ?

#### 7. MANAGEMENT INTERCULTUREL

Management et Négociation commerciale dans des cultures différentes

#### 8. LE TRAITEMENT DES OPERATIONS IMPORT

Toutes les étapes et compétences du point de vue de l'importateur

#### 9. LES MODES DE PRESENCE A L'ETRANGER ET LEURS CONTRATS DE DISTRIBUTION ou comment vendre à l'étranger ?

Les stratégies possibles : l'agent commissionné, l'importateur, la franchise, etc et leurs contrats

#### 10. LA STRATEGIE DOUANIERE DE L'ENTREPRISE ET LES RISQUES DOUANIERS

Les principes du dédouanement, les procédures, l'OEA, les opérations triangulaires, les contentieux fiscaux et douaniers.....

##### 10.1. LES PROCEDURES DOUANIERES DANS LE DOMAINE DE LA VITICULTURE

Le dédouanement et les règles fiscales liées à l'exportation des produits alcoolisés - eDAA

#### 11. DEB , DES et TVA INTRACOMMUNAUTAIRE, règles pour éviter les risques fiscaux

#### 12. LE DISPOSITIF PUBLIC D AIDES AUX ENTREPRISES ET LE DISPOSITIF PRIVE

Les sources d'informations ; les subventions – Sociétés d'Accompagnement à l'International

#### 13. LA PROSPECTION SUR LES MARCHES ETRANGERS

### MARKETING INTERNATIONAL

#### 1. DIAGNOSTIC EXPORT

#### 2. STRATEGIES D INTERNATIONALISATION et MARKETING STRATEGIQUE

#### 4. SELECTION DES MARCHES

#### 5. ETUDES DE MARCHES A L EXPORT

#### 6. ADAPTATION DES PRODUITS A L'EXPORT

#### 7. LA POLITIQUE DE DISTRIBUTION ET LES MODES DE PRESENCE A L ETRANGER

#### 8. LA POLITIQUE DE PRIX A L EXPORT (y compris revue des INCOTERMS ICC 2010)

#### 9. LA POLITIQUE DE COMMUNICATION A L INTERNATIONAL

## **DOSSIER EUROPE et MARCHES INTERNATIONAUX**

- 1. HISTORIQUE DE LA CREATION DE L UNION EUROPEENNE**
- 2. LES INSTITUTIONS EUROPEENNES (Droit européen)**
- 3. L'UNION EUROPEENNE FACE AUX USA ET A L'ASIE**
- 4. LES GRANDS DOSSIERS EUROPEENS ET LES ENJEUX EUROPEENS ET MONDIAUX**
- 5. L'OMC et les grands organismes Internationaux ; règles du commerce international**
  
- 6. APPROCHE DU MARCHE ALLEMAND**
- 7 APPROCHE DU MARCHE ESPAGNOL**
- 8 APPROCHE DU MARCHE BRITANNIQUE**

**par**

**TOBA Eugénie, auteur de ces programmes de formation**

**Consultante à l'international, spécialiste marché allemand**

**Experte dans le domaine des techniques du commerce international**

*Les programmes de ces formations sont couverts par le droit de la propriété intellectuelle  
(1.1.2004 ; révision 1 1 2012)*