

■■■ Date ■■■

■■■■■■■■■ Formation ■■■■■■■■■

■■■ Lieu ■■■

15 septembre 2009	Négocier et rédiger un contrat de vente. Les conditions générales de vente à l'international (Maîtriser les fondamentaux).	Troyes
29 septembre 2009 et 30 septembre 2009 (matin)	Nouveauté L'opérateur économique agréé O.E.A. : contexte et démarche de certification. Choix du statut. Planification de la procédure d'habilitation.	Troyes
22 octobre 2009	Obligations douanières, déclaratives (DAU, DEB, Registre des biens) et fiscales (CA3) dans les échanges extra et intra-communautaires. Mentions obligatoires sur les factures.	Saint-Dizier
17 novembre 2009	Stratégie financière pour sécuriser ses opérations à l'international : modes de paiement (virement, SEPA, CREDOC, lettre de crédit stand by SBLC...) et couvertures des risques financiers.	Troyes
20 novembre 2009	Les documents d'accompagnement à l'export : savoir gérer efficacement vos commandes export.	Troyes
24 novembre 2009	Techniques douanières : intégrer ses obligations douanières dans sa chaîne logistique et les changements de la réglementation douanière.	Châlons-en-Champagne
10 décembre 2009	La distribution : les opportunités, les choix, leurs risques et contraintes.	Châlons-en-Champagne
15 décembre 2009	Organiser ma prospection et mobiliser les réseaux internationaux.	Chaumont
14 janvier 2010	Obligations douanières et déclaratives (DAU, DEB, Registre des biens) et fiscales (CA3) dans les échanges extra et intra-communautaires. Mentions obligatoires sur les factures. Travail à façon, triangulaire, installation, réparation.	Châlons-en-Champagne
11 & 12 janvier 2010	Le prix export : un enjeu commercial, logistique et financier ; une maîtrise nécessaire des Incoterms.	Troyes
12 janvier 2010	Bien choisir sa distribution pour réussir ses ventes de champagne à l'export.	Reims
26 janvier 2010 et 2 février 2010	De l'offre export à la livraison de votre client : la gestion commerciale export, le transport et la réglementation douanière pour le champagne à l'exportation (Union Européenne et pays tiers).	Reims
9 mars 2010	Comment développer des relations clients adaptées aux pays : approche interculturelle.	Saint-Dizier
10 mars 2010	Stratégie financière pour sécuriser ses opérations à l'international : modes de paiement (virement, SEPA, CREDOC, lettre de crédit stand by SBLC...) et couvertures des risques financiers.	Châlons-en-Champagne
25 mars 2010 et 1 avril 2010	Présenter sa maison de champagne en langue anglaise dans le contexte des Salons et Foires.	Reims
6 avril 2010	Optimiser mes achats à l'international.	Saint-Dizier
10 & 17 juin 2010	Séminaire : comment présenter mon entreprise et ses produits en langue anglaise - Atelier de Communication Professionnelle.	Reims

■■■ Si vous souhaitez une formation sur un autre thème, n'hésitez pas à nous contacter ■■■



CCI International Champagne-Ardenne confie ces formations à l'entreprise ADPS Formation.
Contact : Linda Bechar - 03 25 71 39 44 - l.bechar@adps.fr

VOS CONTACTS CCI INTERNATIONAL CHAMPAGNE-ARDENNE

- CCI de Troyes et de l'Aube Leïla Difallah	03 25 43 70 16	difallah@troyes.cci.fr
- CCI de Châlons-en-Champagne	03 26 21 11 33	international@chalonsenchampagne.cci.fr
- CCI de Reims et d'Épernay Béatrice de Montremy	03 26 50 62 92	beatrice.de.montremy@reims.cci.fr
- CCI de la Haute-Marne Viviane Sylvestre	03 25 30 08 10	v.sylvestre@haute-marne.cci.fr
- CRCI Champagne-Ardenne Claude Humbert	03 26 69 33 55	humbert@champagne-ardenne.cci.fr