



Formation commerciale en transport maritime

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 2276AV



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les techniques commerciales dans le transport maritime international

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Salles de cours équipées de matériels de projection. Alternance d'apport didactique et d'exercices pratiques sous forme d'étude de cas. Validation au fur et à mesure. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

- Connaissances professionnelles du shipping (transport maritime) :
- Les spécificités du transport maritime
- Termes techniques (navire, conteneur, intermodal, & lexique)
- Termes de vente (fret, incoterm)
- Contrat de vente et contrat de transport maritime
- Les obligations et responsabilités des parties au contrat de transport
- Utiliser et adapter les termes du commerce international.
- Identifier et prévenir les principaux litiges nés des conflits entre contrat de vente et contrat de transport maritime.
- Adopter les reflexes spécifiques au transport maritime.
- Intervenants et acteurs : port autonome, manutentionnaire, douane.
- Connaissances des tarifs et leurs construction (fret de base plus surcharges)
- Construction du tarif de fret aérien pour les transitaires
- Connaissances routes maritimes, géographie (pays)
- La nécessité? de l'assurance maritime
- La réglementation transport : les domaines couverts
- La couverture des risques du transport maritime
- L'assurance de la marchandise transportée (risques, garanties, polices)
- Support Marketing : pub, flyer, réseaux sociaux, emailing, newsletter, presse spécialisée, salon professionnel.
- Démarchages prospects
- Vente et négociation
- Contact et relations clients :
 - Relance clients suivi fichiers clients
 - Rapport visite clients
 - Reporting stat client (hebdo ,mensuel ,annuel)
 - Budget (élaboration budget/objectif client)
 - Contacts réseaux agents (en propre ou tiers)

PUBLIC CONCERNÉ

Personnel commercial : inside ou outside sales, Personnel administratif : Booking Acheteurs du transport Personnel du service juridique Agent d'exploitation Administrateur des ventes Dans les sociétés du monde maritime.

DURÉE ET DATES

-Durée :

2 jours soit 14 heures

-Dates des inter-entreprises :

Nous contacter

.En Intra ou Individuel :

Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :

520€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :

1510€ HT / Jour / groupe

Groupe de 5 à 8 pers.

En cours particulier :

860€ HT / Jour / personne

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?

02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

NOS CERTIFICATIONS

