

FORMATIONS 2024

Gestion des flux

Gestion des risques

Note :

*Les modules proposés ici restent la propriété pleine et entière des formateurs de Groupe SAVE
Ces documents sont la propriété inaliénable de leur auteur et ne peuvent être reproduits ni utilisés
sans son autorisation écrite préalable.*

LES INCOTERMS (LI 1)

OBJECTIFS :

Permettre aux participants de comprendre et d'adapter les conditions générales de vente ou d'achat en fonction de chaque pays, du mode de transport et du type de la marchandise.

Ce module est conçu pour que chacun, qu'il soit acheteur ou vendeur, comprenne l'importance du choix des termes commerciaux internationaux sur l'organisation, la stratégie commerciale et la rentabilité de son entreprise.

PROGRAMME :

- Les contrats internationaux
 - o Rappel des éléments essentiels des contrats
 - o Principes généraux des incoterms
 - o Les obligations du vendeur et de l'acheteur
 - o Les modes de transport et les contrats associés
 - o Les limites de responsabilités des transporteurs
 - o Les procédures administratives à l'international et les documents associés
- Les incoterms et leurs particularités
 - o Les ventes au départ
 - o Les ventes à l'arrivée
 - o Les dernières modifications
 - o Les variantes et leurs conséquences
 - o Les Liners terms et les influences sur la responsabilité et les coûts de transport
- Le Choix d'un incoterm
 - o Les critères à prendre en compte
 - o La négociation de l'incoterm
- Exercices d'applications et calculs de tarifs en fonction des incoterms

PUBLIC :

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes.

Responsables et personnels de la fonction achats, approvisionnement, transports internes et expédition.

Responsables et personnels de la fonction commerciale désirant mieux connaître l'organisation de la chaîne du transport et offrir à leur client un service adapté.

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II / I.

Durée : 1 jour

PRÉREQUIS: Aucun

PEDAGOGIE :

- Présentation Power point
- Echange au sein du groupe
- Etude de cas

OBJECTIFS

Comprendre le rôle des douanes, Savoir choisir un régime douanier adapté à l'opération, Savoir préconiser une solution logistique en tenant compte des contraintes douanières, Savoir contrôler un document douanier, Savoir choisir et contrôler un prestataire

1er jour : Connaître les principes de base

- Le rôle de la Douane
- Les personnes autorisées à déclarer
- Le DAU (Doc Administratif Unique)
- La notion d'origine et de provenance
- Le classement tarifaire et ses conséquences.
- Le(s) TARIC
- Les formulaires douaniers
- Définition de la valeur en douane.
- Le schéma des préférences tarifaires généralisées (SPG)
- Le régime spécial en faveur des pays les moins avancés (PMA)
- Les accords préférentiels
- La télé procédure DELTA G
- Le guichet prodou@ne / GUN
- Les droits de douane et la T V A à l'importation
- La liquidation en douane
- Le crédit d'enlèvement
- La mise à la consommation
- L'exportation définitive
- La lecture des tarifs de douane
- Étude de cas

2° jour ½ jour : Les régimes en suspension de droits et taxes

- Le transit
 - o Le carnet TIR
 - o Le carnet ATA
 - o Le NSTI
- Les régimes suspensifs
 - o L'exportation temporaire
 - o Les régimes de stockage
 - o Les régimes de transformation sous douane
 - o L'entrepôt sous douane
 - o La gestion des régimes suspensifs
- Exercices d'applications et études de cas
- Les contentieux

2° jour ½ jour: Etude des règles fiscales européennes

- La Déclaration d'échanges de biens
 - o L'identification des opérateurs
 - o Les niveaux d'obligations
 - o Les liens de la DEB et des documents fiscaux type CA03
- Les pénalités en cas d'erreur
- L'article 275 du CGI et les règles de suspension de la TVA

3° jour : Mettre en place et contrôler

- Les conditions d'obtention de la procédure simplifiée de dédouanement.
 - o Qui peut gérer une Procédure de Dédouanement à Domicile
 - o La demande d'admission au bénéfice de la procédure
 - o Les P D D et les conventions NSTI
 - o Les P D U (domiciliation unique)

- Mise en place d'une grille d'information pour la constitution d'une D E B (si l'entreprise débute)

- Le statut d'opérateur économique agréé
 - o La base réglementaire
 - o Les avantages
 - o Les critères d'octroi
 - o Les conséquences sur sa chaîne logistique intégrée

- La contrefaçon
 - o Définition
 - o Conséquences sur votre entreprise

- Comment contrôler ses DAU
 - o La lecture et les points de contrôle du DAU
 - o Le contrôle de la facture du commissionnaire en Douane
 - o Les instructions à donner à son prestataire
 - o Les règles de classement des documents
 - o Exercices d'applications et études de cas

- L'analyse des coûts d'approvisionnements internationaux
 - o Mise en place d'une grille d'analyse sous XLS
 - o Exercices d'applications et études de cas

PUBLIC :

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes export.
Responsables et personnels de la fonction achats, approvisionnement,
Responsables et personnels de la fonction logistique
Responsables et personnels de la gestion financière désirant mieux connaître l'organisation de la chaîne du commerce international
Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II /I.

Durée : 3 jours répartis sur un trimestre

PREREQUIS : Incoterms

Nota : La participation aux journées 2 et 3 implique la maîtrise des thèmes abordés lors des jours précédents (un test sera remis préalablement aux journées 2 et 3 aux participants)

PEDAGOGIE :

- Présentation Power point
- Echange au sein du groupe
- Etude de cas

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur
- Tableau
- Connexion Internet

OBJECTIFS:

Comprendre l'organisation des transports aériens, savoir définir un tarif de fret, savoir choisir une compagnie aérienne, connaître les conditions d'acceptation de la marchandise, savoir contrôler des documents de transport et les factures des prestataires.

PROGRAMME

Les aspects législatifs et réglementaires

- La Convention de Varsovie - Montréal
- La législation intérieure
- Le contrat de transport aérien
- Les limites de responsabilité

Les services offerts en aérien

- Le fret remis directement aux compagnies
- Le groupage

Les itinéraires et le choix des compagnies

- Les horaires
- les différents types d'avions
- Les contraintes d'embarquement

Les matériels de manutention

- Les supports de manutention

Les conditions d'acceptation de la marchandise

- La rédaction de la LTA
- les documents annexes

Les règles de taxation

- Les différents types de tarifs
- Les règles de conversions monétaires

Les contraintes liées à la sécurité

- Le statut de client en compte
- Le statut d'agent habilité
- la responsabilité de l'agent de fret

Public :

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes export.

Responsables et personnels de la fonction achats, approvisionnement,

Responsables et personnels de la fonction logistique

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II / I.

Durée : 1 jour

Prérequis : Incoterms (préférable mais non indispensable)

Pédagogie :

- Présentation Power point
- Etude de cas et exercice de contrôle de document

Matériel nécessaire :

- Vidéo projecteur
- Tableau
- Connexion Internet

OBJECTIFS:

Comprendre l'organisation des transports maritimes, savoir définir le type de matériel nécessaire, comprendre un tarif de fret, savoir choisir une compagnie maritime, connaître les conditions d'acceptation de la marchandise, savoir contrôler des documents de transport et les factures des prestataires.

PROGRAMME :**Les aspects juridiques du contrat de Transport maritime**

- Convention de Bruxelles
- Convention de Hambourg
- Lois et décrets français de 1966-1967-1969
- La déclaration de valeur et les limites de responsabilité

L'emballage et le conditionnement de la marchandise

- Les contraintes subies par la marchandise
- Les différents types de protection.
- L'emportage en conteneur

Les services offerts en maritime

- Les lignes régulières
- Les types de navires
- Le choix d'un port
- La rotation des navires et l'influence sur l'organisation logistique du chargeur

La conteneurisation

- Les différents types de conteneurs
- Les avantages de la conteneurisation
- Les conditions de chargement
- Les limites de la conteneurisation

La tarification en ligne régulière

- Les principes de tarification
- Les charges
- Les liners terms (termes de lignes)
- La négociation tarifaire avec les compagnies maritimes

L'assurance sur facultés

- Les spécificités liées au transport maritime
- Les avaries communes
- Les FAP
- Les assurances tous risques
- Les risques ordinaires
- Les risques spécifiques

PUBLIC :

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes export.

Responsables et personnels de la fonction achats, approvisionnement,

Responsables et personnels de la fonction logistique

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II / I.

PREREQUIS : Incoterms préférable mais non
Indispensable

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur
- Tableau
- Connexion Internet

PEDAGOGIE :

- Présentation Power point
- Etude de cas et exercice de contrôle de document

DUREE : 1 jour

-

OBJECTIFS:

Connaître l'organisation d'un service d'administration des ventes export, Savoir suivre un dossier d'exportation, savoir choisir un prestataire, savoir lui donner des instructions et le contrôler, Savoir établir un prix à l'international et optimiser la qualité du service au client.

PROGRAMME :**Connaissance de base****L'administration des ventes**

- Les structures d'organisation
- La constitution d'un dossier export
- Traitement des commandes
- La facturation au client

Les partenaires à l'exportation**La gestion du risque**

- Les assureurs sur facultés
- Le calcul des primes d'assurances
- Le choix d'un assureur

Le choix d'un itinéraire

- La réservation du fret

Etablir un prix à l'international

L'intégration des paramètres, coût, sécurité, qualité de services, & délai.

Le choix des prestataires

- Les grilles de sélection
- L'évaluation des prestataires
- Les indicateurs de performance

Applications**Option A 2^{EME} jour Etude de cas**

Cette journée met en application les thèmes étudiés le premier jour en administration des ventes, les stagiaires doivent connaître la réglementation douanière européenne, les grandes organisations du transport international :

- Organiser une exportation
- Définir le mode de transport optimal en intégrant le niveau de service et les coûts de transport et de stockage
- Définir le prestataire
- Effectuer un classement tarifaire douanier
- Définir la fiscalité adéquate
- Définir le prix de revient à destination en intégrant les droits de douane et les formalités du pays de destination
- Donner des instructions dans le cadre d'une remise CAD
- Contrôler les documents remis
- Contrôler la facture du prestataire

Option B EN 2 JOURS Etude de cas réalisable en fonction du nombre de stagiaires

Ces deux journées mettent en application les thèmes étudiés le premier jour en administration des ventes, les stagiaires doivent connaître la réglementation douanière européenne, les grandes organisations du transport international, les incoterms, les assurances sur facultés, les moyens de paiement internationaux :

- Organiser une exportation
- Définir le mode de transport optimal en intégrant le niveau de service et les coûts de transport et de stockage
- Négocier l'incoterm
- Proposer une pro-forma
- Définir le prestataire
- Effectuer un classement tarifaire douanier
- Définir la fiscalité adéquate
- Définir les conditions d'assurances et mettre en place les procédures qui s'y rattachent
- Gérer un crédit documentaire irrévocable et confirmé
- Mettre en place un crédit adossé vers un fournisseur
- Définir le prix de revient à destination en intégrant les droits de douane et les formalités du pays de destination
- Donner des instructions
- Contrôler les documents remis
- Les transférer à la banque
- Gérer les éventuelles réserves
- Contrôler la facture du prestataire
- Mettre en place une grille d'analyse des prestations et de balance du dossier

Les études de cas se réalisent par groupes de deux stagiaires nécessitent un minimum de 6 participants

Public :

Groupe maximum de 12 personnes

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes export.

Responsables et personnels de la fonction logistique

Responsables et personnels de la gestion financière désirant mieux connaître l'organisation de la chaîne du commerce international

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II / I.

Durée : 2 à 3 jours répartis sur un trimestre (les deux jours de l'étude de cas sont liés)

Prérequis : Selon le module choisi

Pédagogie et méthodes :

- Constitution des groupes
- Présentation sous Power point des éléments clefs de l'entreprise
- Remise des éléments de base aux stagiaires
- Echange au sein du groupe
- Mise en place de dossiers
- Consultations sous Internet
- Présentation des choix stratégiques à l'ensemble des groupes et commentaires

Matériel nécessaire :

- Vidéo projecteur
- Tableau
- Connexion Internet
- Ordinateur avec tableur Excel

OBJECTIFS:

Connaître l'organisation d'un service de gestion des approvisionnements internationaux, Savoir suivre un dossier d'importation, savoir choisir un prestataire, savoir lui donner des instructions et le contrôler, Savoir établir un prix à l'international et optimiser le coût d'utilisation.

Programme :

1ER JOUR CONNAISSANCE DE BASE

- Les éléments du contrat à prendre en compte dans un achat international
- Les obligations des parties
- La définition des opérations transport et transit
- La définition des moyens de paiements
- la constitution d'un dossier import
- Les instructions aux prestataires logistiques
- La définition du coût de revient « rendu entreprise»
- Les opérations de dédouanement

2 °JOUR SPECIALISATION

La maîtrise des flux

- La consolidation des approvisionnements
- La prise en compte des délais d'approvisionnement
- Le coût des « aléas » (Stocks et urgences)

La maîtrise du risque

- Définition des risques
- Gestion du risque
- Les assureurs sur facultés
- Le calcul des primes d'assurances
- Le choix d'un partenaire assureur

Le choix des prestataires logistiques

- Les grilles de sélection
- l'évaluation des prestataires
- Les indicateurs de performance

La maîtrise des procédures douanières

- Les procédures simplifiées de dédouanement
- Les régimes suspensifs

Le suivi des opérations fiscales

- Les introductions en provenance de pays de l'union européenne

PUBLIC :

Groupe maximum de 12 personnes

Responsables et personnels de la fonction approvisionnement international.

Responsables et personnels de la fonction logistique

Responsables et personnels de la gestion financière désirant mieux connaître l'organisation de la chaîne du commerce international

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II / I.

Durée : 2 jours répartis sur un trimestre

Pré requis : Incoterms et idéalement module douane

Pédagogie et méthodes :

- Présentation sous Power
- Consultations sous Internet
- Etude de cas et d'exercices

Matériel nécessaire :

- Vidéo projecteur
- Tableau
- Connexion Internet

LES MOYENS DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL MOYENS ET RISQUES (FF1 M1)

OBJECTIFS :

Savoir choisir les moyens de paiements avec l'étranger adaptés à sa situation et maîtriser leurs risques.
Apprécier le risque de change, et s'en protéger
Avoir des repères dans le montage des opérations documentaires, et dans les circuits d'encaissement

PROGRAMME :

- Introduction
- Les échanges internationaux
- La relation commerciale contractuelle à l'international (rappel)
- Les termes du contrat
- Rappel Les incoterms
- Les paiements internationaux
 - o Les virements et transferts
 - o SWIFT
 - o L'ABE Clearing ABE Clearing
- Le marché des changes au comptant
- Les autres moyens de paiement
- La garantie des règlements commerciaux
- La sécurisation des échanges par l'intermédiaire des banques
- Les remises documentaires et les crédits documentaires
- La couverture des risques de change et de taux
- La nature de risque
- Les techniques de couverture
- L'incidence sur la rentabilité d'une opération d'import-export
- Le financement du commerce international
- Les crédits de préfinancement
- Les crédits spécifiques de trésorerie
- Les crédits fournisseurs et acheteurs
- Le financement des investissements
- Négocier un service complet avec sa banque

DUREE : 2 jours

PERSONNES CONCERNEES :

- Responsables et personnels de la fonction commerciale import- export.
- Responsables et personnels de la fonction gestion de trésorerie.
- Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II .

PEDAGOGIE :

- Apports théoriques
- Exemples d'application
- Etudes de cas
- Présentation sous Power point

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur pour ordinateur portable
- Tableau

| |
|---|
| LES MOYENS DE PAIEMENT INTERNATIONAUX GESTION DES FLUX DOCUMENTAIRES ET FINANCIERS (FF 1 M2) |
|---|

OBJECTIFS :

Sensibiliser les collaborateurs concernés aux risques financiers des différents paiements internationaux.
Savoir mettre en place et suivre les flux documentaires et les flux financiers

PROGRAMME :**Les Techniques de règlement à l'international****Les éléments du contrat commercial**

- La monnaie du contrat
- Le lieu de paiement
- Les sécurités de paiement

La remise directe

- La remise documentaire
- Les documents remis contre acceptation de paiement.
- Comment rédiger le titre de transport.
- Que faire en cas de non paiement
- Rappel des obligations réglementaires

Le crédit documentaire

- Depuis son ouverture jusqu'à la remise en banque réalisatrice
- Les documents de transports
- Les délais de présentation
- Les sûretés exigées par les banques émettrices
- La réalisation du crédit
- Le coût de gestion du crédit documentaire
- Les clauses d'exonération des banques
- Irrégularités les plus fréquentes et parades à mettre en place

Les instructions aux commissionnaires

- Le contrôle des documents

Public :**Groupe maximum de 12 personnes**

Responsables et personnels de la fonction export ou approvisionnement international.

Responsables et personnels de la fonction logistique

Responsables et personnels de la gestion financière désirant mieux connaître l'organisation de la chaîne du commerce international

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II / I.

Durée : 1 jour

Pré requis : Incoterms et modules douane & administration des ventes

Pédagogie et méthodes :

- Présentation Power point
- Etude de cas et exercices

Matériel nécessaire :

- Vidéo projecteur
- Tableau
- Connexion Internet

OBJECTIFS :

La maîtrise du coût des opérations de paiement et à leurs risques, afin d'optimiser la rentabilité d'une opération commerciale.

Le choix du moyen de paiement adapté selon des éléments techniques, juridiques et financiers.

La connaissance des circuits d'encaissement

PROGRAMME :

La place des moyens de paiement dans l'économie nationale

Le principe de la compensation

Les échanges interbancaires dématérialisés dans le SIT

Les flux internationaux

Les différents moyens de paiement, leurs techniques, les aspects juridiques, et leur coût

- Le chèque
- Les Cartes
- Le Virement
- L'avis de Prélèvement et le TIP
- Les Effets de Commerce

Les paiements sur l'étranger

- L'accroissement de la rapidité et de la sécurité
- ETEBAC
- EDIFACT
- SWIFT

Les impacts du choix des moyens de paiement sur la trésorerie

- Les dates de valeur
- Les commissions
- La gestion d'une ligne d'escompte

Adapter les moyens de paiement à son type d'activité

- Paiement de proximité
- Paiement à distance
- Sécuriser ses transactions sur Internet

DUREE : 2 jours

PERSONNES CONCERNEES :

Responsables et personnels de la fonction gestion comptabilité.

Responsables et personnels de la fonction négociation commerciale désirant intégrer cette dimension dans la relation avec leurs clients.

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II.

PEDAGOGIE :

Apports théoriques

Exemples d'application

Etudes de cas

Présentation sous Power point

MATERIEL NECESSAIRE :

Vidéo projecteur pour ordinateur portable

Tableau

OBJECTIFS :

La compétitivité des entreprises passe par l'organisation des flux d'informations et de produits à l'intérieur ou à l'extérieur des systèmes.

Par une information sur les différentes fonctions de l'entreprise et leur interaction, cette formation permet d'en comprendre les dysfonctionnements et de rechercher l'optimisation du service et du niveau de rentabilité.

PROGRAMME :

Historique.

Définition des différentes fonctions dans l'entreprise.

Définition des différents métiers de la logistique conformément à l'étude AFNOR / ASLOG

Gestion et évolution de la chaîne Logistique intégrée

Principes et enjeux de la démarche globale logistique.

Les relations internes et l'organigramme de l'entreprise

En quoi la démarche logistique globale peut être source de profit pour une entreprise ?

Les critères de performance

Définition des flux

- Les choix d'organisations
- Les flux d'informations
 - Approche des systèmes de codification

Objectifs des entreprises.

La qualité de service

- Analyse des délais et des écarts
- Critères de flexibilité
- Les services de soutien au produit

Les coûts logistiques

- Définition
- Les indicateurs majeurs

Le niveau de rentabilité.

Les activités externalisables

Approche du benchmarking en logistique

DUREE : 1 journée

PERSONNES CONCERNEES :

Responsables et membres de différents services désirant optimiser le niveau de service au client et diminuer leurs coûts

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau II /I

PEDAGOGIE :

Apports théoriques Norme AFNOR X 50 600

Exemples d'application

Présentation sous Power- Point avec échanges interactifs

MATERIEL NECESSAIRE :

Vidéoprojecteur

Tableau

OBSERVATIONS :

Ce module est particulièrement intéressant pour les dirigeants d'entreprises qui veulent réfléchir à la définition de leur stratégie, à l'organisation de la chaîne logistique et aux profils et fonctions des collaborateurs et qui veulent faire prendre conscience aux collaborateurs, de l'importance de cette fonction transversale qu'est la logistique

OBJECTIF :

Définir les besoins réels de prestation logistique dans l'entreprise.

Analyser les contraintes de l'environnement.

Définir les critères de sélection des fournisseurs.

Rédaction du cahier des charges en prévision de l'appel d'offres et du contrat commercial.

PROGRAMME :

Analyse et recherche du " vrai client ".

Etude et analyse des exigences

- de l'entreprise

- du produit

- de l'environnement.

Définition du taux de service

Définition de critères de segmentation.

Contraintes juridiques et commerciales.

Rédaction du cahier des charges.

Mise en place et rédaction de l'appel d'offres

Définition de critères de sélection du prestataire.

Choix et contrôle du prestataire.

DUREE : 1 Journée

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur

- Tableau

PUBLIC :

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes export.

Responsables et personnels de la fonction achats, approvisionnement,

Responsables et personnels de la fonction logistique

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II /I.

PREREQUIS : aucun

PEDAGOGIE :

- Présentation Power point

- Etude de cas

OBSERVATIONS :

Ce module peut être développé au sein d'une entreprise avec les acteurs de la chaîne logistique afin de construire un cahier des charges spécifique à un besoin.

OBJECTIFS:

Par sa mission de coordinateur, le responsable logistique se doit de disposer d'un outil de synthèse lui permettant :

D'avoir une vision rapide et exacte sur les moyens et leur utilisation.

De réagir rapidement aux dysfonctionnements.

De comparer son niveau de performance avec son environnement.

Ce module propose :

- La définition des besoins d'informations.
- Le choix des indicateurs.
- La mise en place d'un tableau de synthèse.

PROGRAMME :

- Définition du tableau de bord
- L'utilisation du tableau de bord
- Quelles informations
- Pour qui ?, Par qui ?, Quand ?, Comment ?
- Synthèse des informations permettant une décision rapide.
- Mise en place du tableau de bord.
- Présentation des indicateurs
- Détermination des contributions de chaque composante.
- Choix des indicateurs caractéristiques
- Moyens techniques
- Collecte des informations.
- Adaptation du tableau de bord à l'organisation de l'entreprise.

DUREE : 1 Journée

PUBLIC :

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes
Responsables et personnels de la fonction achats, approvisionnement,
Responsables et personnels de la fonction logistique
Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II / I.

Matériel nécessaire :

- Vidéo projecteur
- Tableau
- Ordinateur avec tableur XLS

PREREQUIS : AUCUN

PEDAGOGIE :

- Présentation Power point

Ce module peut être développé dans le cadre d'une formation action avec les acteurs de la chaîne logistique afin de construire un tableau de bord spécifique à l'entreprise.

Il est souhaitable que les participants suivent le module cahier des charges auparavant.

(Dans ce cas prévoir 3 à 4 jours espacés d'environ 2 à 4 semaines.

Les participants travaillent par définition d'objectifs)

OBJECTIFS :

Réduire vos stocks en optimisant la qualité de service au client
Mettre en œuvre un système d’approvisionnement amont efficace et réactif
Définir les coûts de vos stocks et de vos ruptures de stock
Analyser les conséquences de la gestion des stocks sur la stratégie de l’entreprise

PROGRAMME :

Diagnostic : Identifier votre problématique de gestion des stocks

- Evaluer préalablement vos consommations et vos stocks
- Analyser vos indicateurs de taux de rotation, taux de couverture, taux de service...
- Définissez les axes d’amélioration de votre gestion des stocks

Organiser la gestion des flux d’information

- Gérer la remontée d’informations en interne (avec les commerciaux)
- Le Plan Industriel et Commercial : collecte de la demande, traitement des prévisions
- Le PDP

Optimiser la planification des approvisionnements

- Augmenter la fréquence d’approvisionnement des fournisseurs (flux tendus)
- Réduire le coût des stocks tout en accélérant la rotation des offres
- Connaître les différentes méthodes d’approvisionnement : définition de la quantité économique, reconstituer périodiquement, approvisionnement au programme...

Evaluer les répercussions du positionnement géographique de vos stocks

- Les conséquences de l’utilisation de plates-formes
- La remise en cause du plan d’approvisionnement
- Les liens entre coûts de transports et coûts de stock
- les codifications EAN pour assurer la traçabilité de vos marchandises

Identifier les méthodes de valorisation et de gestion des stocks

- Comment valoriser les stocks
- Connaître les méthodes de gestion des stocks
- Méthodes d’inventaire

Comment gérer les aléas dus notamment aux incertitudes des prévisions des ventes

- Comment réagir face aux difficultés de stockage lors des variations saisonnières
- Les problèmes d’ordonnancement
- L’accélération des flux physiques et de la rotation des stocks (avoir le bon stock au bon moment, au bon endroit en tenant compte des incidences commerciales et des risques de cannibalisation d’un produit par un autre)

Pilotage de l’approvisionnement

- Définition des indicateurs
- Analyse de la performance logistique des fournisseurs

DUREE : 4 jours

PERSONNES CONCERNEES :

Responsables et personnels de la fonction approvisionnement.
Responsables et personnels de la fonction transport désirant offrir une prestation supplémentaire à leur client et comprendre la motivation des acheteurs de prestations logistiques.
Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II .

PEDAGOGIE :

Présentation sous Power point
Etudes de cas et mise en place de grille d'analyse sous XLS utilisable en entreprise
Exercices d'application et mise en situation sur fichiers informatisés
Définition d'une stratégie en fonction de la politique approvisionnements de l'entreprise
Echanges d'expérience

MATERIEL NECESSAIRE :

Vidéo projecteur
Tableau
Salle informatique et tableur Excel
(Connaissance du matériel informatique et des fonctions principales du logiciel indispensable)

GERER VOS CONTRATS DE TRANSPORTS (SC 5)

OBJECTIFS :

L'évolution des coûts de transport routier, la mutation profonde du marché des transporteurs impliquent une analyse voire une remise en cause de la politique transport des entreprises.

Ce module permettra aux participants de mieux appréhender leurs flux, de définir un partenariat efficace avec leurs transporteurs, de formaliser cahier des charges et contrats et de mettre en place un système de pilotage de la performance des transporteurs.

PROGRAMME :

Définition des flux de l'entreprise

- Analyse des contrats commerciaux (Départ usine ou franco)
- Analyse des flux financiers liés aux transports
- Analyse des typologies de flux (type de produit, contraintes, valeur, dimensions délais,)
- Analyse des saisonnalités

Identification des partenaires transport de l'entreprise

- Analyse du nombre de prestataires
- Définition des critères d'affectation
- Définition des informations nécessaires

Identification des dysfonctionnements transport de l'entreprise

- Analyse du nombre d'avaries transport
- Evolution des coûts transport

Prendre en compte les responsabilités juridiques

- Les obligations du transporteur
- Le statut juridique comparé du commissionnaire et du transitaire
- Les conséquences de l'article L 132
- Les contrats types
- La limitation de valeur

Définir une politique transport

- Analyse des coûts transport/CA et évolution (amont, inter sites, aval)
- Définition du taux de service (rapidité, fiabilité,)
- Définition du nombre optimal de prestataires
- Analyser les contradictions entre contrats commerciaux et contrats de transport
- Etudier les contrats à renégocier

Etudier et comprendre le marché du transport routier

- La structure du marché l'évolution du pavillon français
- Etudier l'incidence du cabotage et des nouveaux entrants dans la communauté européenne
- Etablir un cahier des charges
- Mise en place d'un modèle de cahier des charges
- Les éléments à prendre en compte

Etablir un contrat de transport

- Définir les éléments fondamentaux et les clauses à inclure (durée du contrat, révision de prix, responsabilités, délai de paiement...)
- Formaliser les instructions aux prestataires (modèle à mettre en place)

Maîtriser les flux d'informations avec les transporteurs

- L'EDI et le WEB EDI
- Le tracking et le tracing
- Définir les indicateurs de performance à alimenter

DUREE : 3 jours

PERSONNES CONCERNEES :

Responsables et personnels de la fonction approvisionnement.

Responsables et personnels de la fonction transport.

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II .

PEDAGOGIE :

- Présentation sous Power point
- Etudes de cas et mise en place de grille d'analyse sous XLS utilisable en entreprise
- Exercices d'application et mise en situation sur fichiers informatisés
- Etude de cas
- Echanges d'expérience

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur
- Tableau
- Salle informatique et tableur Excel
- *(Connaissance du matériel informatique et des fonctions principales du logiciel indispensable)*

LA GESTION DES RISQUES ET LA SÉCURITÉ (SS1)

OBJECTIFS :

- Mettre en œuvre la mission prévention en entreprise.
- Acquérir une démarche de prévention, des méthodes d'analyse et de mise en œuvre de la prévention.
- Proposer des mesures de prévention.
- S'informer sur les risques professionnels.

PROGRAMME :

- Le management de la sécurité.
 - Pour quoi faire ?
 - Qu'est-ce que le management de la sécurité.
 - Les options de mise en œuvre.
 - Mettre en place un système de management de la sécurité.
- Principes généraux de prévention.
- Faire un état des lieux.
 - Les documents existants.
 - Nature et hiérarchie des normes.
 - Découpage d'un texte réglementaire.
 - Les interlocuteurs.
 - Les indicateurs statistiques.
 - Conséquences financières des accidents de travail et maladies professionnelles.
- Détecter et évaluer les risques.
 - Analyse globale de la situation.
 - Analyse de l'activité au poste de travail.
 - Analyse des facteurs organisationnels.
 - Analyse des incidents, AT et MP.
 - Démarche pratique d'évaluation.
- Agir et veiller.
 - Construire un plan d'action.
- Les risques spécifiques.
 - Activité physique.
 - Risque chimique.
 - Circulation dans l'entreprise.
 - Entreprises extérieures : Protocole de sécurité.
 - Équipements de travail.
 - Incendie.

DUREE : 2 jours

PUBLIC :

- Tous les préventeurs d'entreprise souhaitant approfondir et mettre en œuvre leur connaissance de la fonction prévention : animateurs de prévention, infirmier(e)s d'entreprise, ingénieurs, techniciens.

PEDAGOGIE :

- Présentation sous Power point
- Etude de cas
- Echanges d'expérience

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur
- Tableau

INTERVENTION D'ENTREPRISES EXTÉRIEURES (PROCOLE DE SECURITE) (SS 2)

OBJECTIFS :

- Connaître et savoir mettre en œuvre un plan de prévention des risques liés aux interventions des entreprises extérieures conformément à la réglementation.

PROGRAMME :

- La réglementation.
 - Le code du travail.
 - Les décrets.
 - Les arrêtés.
- Les rôles et responsabilités de entreprises utilisatrices et intervenantes.
- L'organisation de la sécurité lors de la préparation et du suivi des opérations.
 - Les différentes étapes préalables.
 - L'appel d'offre et la commande.
 - Réunions et visites préalables.
 - Le plan de prévention.
 - Le protocole de sécurité.
 - La formation du personnel.
 - L'information du personnel.
 - Suivi des interventions.
 - Le plan de prévention et document unique.
- Exemples de travaux occasionnant des risques d'interférences.
- Exemple d'un plan de prévention.
- Opérations de chargement et déchargement : le protocole de sécurité.
- Aperçu jurisprudentiel.

DUREE : 1 journée

PUBLIC : les charges de sécurité, les responsables de services techniques et généraux des entreprises utilisatrices, tertiaires, industrielles, collectivités locales et établissements publics.

- Les chefs d'entreprises, responsables de chantier et chef d'équipes.
- Les animateurs prévention

PEDAGOGIE :

- Présentation sous Power point
- Etude de cas
- Echanges d'expérience

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur
- Tableau

LA CIRCULATION DANS L'ENTREPRISE (SS 3)

OBJECTIFS :

- Identifier et prévenir les risques liés aux déplacements dans l'entreprise.
- Analyser les différents paramètres qui expliquent ces déplacements et trouver des types de solutions.

PROGRAMME :

- Comment aborder la circulation en entreprise ?
- Comment analyser les facteurs à prendre en compte ?
 - Croisements et interférences des flux.
 - Densité de circulation.
 - Vitesse des véhicules et engins.
 - Accès et stationnement du personnel, stationnement de leurs véhicules.
 - Livraisons et expéditions.
 - Entreprises extérieures.
 - Accès pompiers, SAMU et issue de secours.
 - Matériels roulants.
 - Encombrement et obstacles.
 - Dénivellations.
 - Facteurs humains, comportements.
- Comment trouver des solutions adaptées ?
 - Principes généraux.
 - Entrée de l'entreprise.
 - Portes et portails.
 - Sens uniques et giratoires.
 - Voies de circulation.
 - Aménagements incitatifs.
 - Parkings poids lourds et véhicules légers.
 - Quais.
 - Implantation des aires de stockage et des déchets.
 - Implantations des postes de travail, installations et machines, locaux sociaux.
 - États des sols.
 - Escaliers et rampes.
 - Visibilité et éclairage.
 - Moyens de signalisation.
 - Moyens de communication.

DUREE : 1 journée

PUBLIC : Les chefs d'entreprises qui visent à optimiser les déplacements dans l'entreprise en intégrant la sécurité, les charges de sécurité, les animateurs sécurité.

PEDAGOGIE

- Présentation sous Power point
- Etude de cas
- Echanges d'expérience
-

MATERIEL NECESSAIRE

- Vidéo projecteur
- Tableau

LE RISQUE CHIMIQUE

(SS 4)

OBJECTIFS :

- Savoir identifier, hiérarchiser, maîtriser un risque de produit chimique.
- Connaître les précautions à prendre pour le stockage et la manutention des produits chimiques.

PUBLIC :

- Les personnes en contact direct avec des produits chimiques pendant leur travail.
- Le personnel encadrant des équipes de travail ayant un contact direct avec des produits chimiques.

PROGRAMME :

- L'identification des risques, les sources d'information.
 - L'étiquette
 - La fiche de données de sécurité
 - Les fiches toxicologiques de l'INRS et autres sources d'information
- La hiérarchisation des risques
 - L'analyse des situations de travail
 - La hiérarchisation : méthodologie d'évaluation du risque chimique
- Maîtrise des risques
 - Principes généraux de prévention du risque chimique
 - Recommandations sur le choix des produits
 - Recommandations sur le choix des procédés
 - Validité des mesures de prévention
- Les annexes.
 - Contenu type d'une fiche de données de sécurité
 - Principaux types de dangers et leurs symboles
 - Phrases de risque et conseils de prudence
 - Définition de certaines données physico-chimiques
 - Les voies de pénétration. Les valeurs limites d'exposition/valeurs limites de moyenne d'exposition
 - Captage / ventilation des polluants
 - Les tableaux de maladies professionnelles concernant les produits chimiques
 - Les principes généraux de prévention
 - Directives européennes et principaux textes réglementaires
- Stockage et transfert des produits dangereux.
 - Les risques engendrés par le stockage et les transferts de produits chimiques.
 - Stockage des produits dangereux.
 - Transfert des produits dangereux.
 - Règles pour les manipulations des produits.

DUREE : 1 journée

PEDAGOGIE

- Présentation sous Power point
- Etude de cas
- Echanges d'expérience

MATERIEL NECESSAIRE

- Vidéo projecteur
- Tableau

**LE TRANSPORT ROUTIER DE MATIÈRES DANGEREUSES
(ADR 2005 ET ARRÊTÉ FRANÇAIS) (SS 5 M1)**

OBJECTIFS :

- Connaître la réglementation du transport routier de marchandises dangereuses.
- Connaître les risques inhérents aux différentes classes.
- S'informer de la conduite à tenir en cas d'accident.

PROGRAMME :

- La classification des matières dangereuses.
- Les étiquettes réglementaires
 - Identification des contenants.
 - Les étiquettes de danger.
 - Les étiquettes de manutention.
 - Les étiquettes « santé – travail ».
- Les dangers et les risques de la matière.
- Les emballages.
 - Les dispositions réglementaires.
 - Les obligations du transporteur.
- Le véhicule.
 - Équipement obligatoire.
 - Signalisation et placardage.
 - Les codes de danger.
- Le chargement et le déchargement.
 - Les obligations des intervenants.
 - Les lieux de chargement et déchargement.
 - Les chargements en commun.
 - Les consignes de sécurité.
- Les règlements et les dispenses.
- Les documents de bord obligatoires.
- La circulation et le stationnement des véhicules.
- La conduite.
- Les infractions, les sanctions et les responsabilités.
- Les accidents et les incidents.

PUBLIC : toutes les personnes employées par des expéditeurs, transporteurs, destinataires intervenant dans des transports de marchandises dangereuses.

DUREE : 1 journée

PEDAGOGIE

- Présentation sous Power point
- Etude de cas
- Echanges d'expérience

MATERIEL NECESSAIRE

- Vidéo projecteur
- Tableau

OBJECTIFS :

- Acquérir les règles de sécurité générales à respecter lors d'un transport routier de marchandises.

PROGRAMME :

- Conducteur routier, un vrai métier !
 - Formations des conducteurs.
 - Gestion du temps.
- Véhicule à l'arrêt.
 - Accueil.
 - Chargement déchargement.
 - Mise à quai, calage.
 - Opérations de chargement déchargement.
 - Arrimage.
 - Bâchage, débâchage.
 - Manutention
 - Manutention mécanisée.
 - Manutention manuelle.
 - Avant le départ.
 - Accès au véhicule.
 - Attelage.
- Véhicule en circulation.
 - Importance du problème.
 - Risques circulation routière.
 - Infrastructures.
 - Conditions de circulation.
 - Organisation des missions et du chargement.
 - Véhicule.
 - Conducteurs.
- Au retour de la mission.

PUBLIC :

- Les conducteurs routiers.
- Le personnel encadrant des conducteurs routiers.
- Les responsables transport, personnels de quai, responsables des expéditions, etc.

DUREE : 1 journée

PEDAGOGIE :

- Présentation sous Power point
- Etude de cas
- Echanges d'expérience
-

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur
- Tableau

OBJECTIFS :

- Connaître la réglementation sociale applicable aux conducteurs dans le transport routier de marchandises.

PROGRAMME :

- Les réglementations européennes 3820 et 3821.
- La réglementation française.
- Le matériel, véhicules, contrôlographes, disques.
- Les infractions, les délits, les responsabilités.
- Les procédures d'entreprise, le manuel conducteur.
- Méthode active d'assimilation, d'organisation et de gestion.
- Méthode participative, étude de cas, recherche des causes, actions correctives.
- Évaluation initiale et finale (situations professionnelles).
- Remise des réglementations européennes 3820 et 3821 du conseil des ministres.

PUBLIC :

- Responsables et personnels des fonctions transports et logistiques.
- Responsables et personnels des fonctions commerciales.
- Formateurs et moniteurs d'entreprises

METHODE :

- Apports théoriques, supports vidéo, transparents, exercices pratiques, mises en situation, évaluation théorique et pratique.
- Active centrée sur l'apprenant.

DURÉE : 1 journée

PEDAGOGIE :

- Présentation sous Power point
- Etude de cas
- Echanges d'expérience
-

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur
- Tableau

OBJECTIFS :

La reverse logistique intervient dans de nombreuses activités de la chaîne logistique, depuis la collecte jusqu'au retraitement en passant par les opérations de transport et de triage.

L'évolution des marchés mondiaux et le développement des besoins de pays comme la Chine et l'Inde, particulièrement sur les matières premières, bouleversent les habitudes et engendrent la création de nouvelles activités lucratives et des organisations nouvelles de flux.

PROGRAMME :

- Les normes, les référentiels et la réglementation en matière de développement durable
- La définition des contraintes environnementales dans la chaîne logistique
- L'éco conception des produits : Facteur de réduction des déchets
- L'intégration des déchets dans le cycle de vie du produit
- Les organismes de gestion de déchets, et de dépollution de sites.
- Le choix stratégique de l'entreprise et les impacts sur son organisation
- La gestion des déchets
- La gestion des produits en retour
- Collecte des produits à risques
- Collecte des produits chez le consommateur
- Les circuits de collecte mutualisée
- Le choix des modes de transport en fonction du bilan carbone
- Les circuits internationaux de matières premières retraitées
- L'intégration et la formation des personnels,
- Les contrats avec les prestataires logistiques
- Les indicateurs de gestion du développement durable

DURÉE : 5 jours

PEDAGOGIE :

- Présentation sous Power point
- Etude de cas
- Echanges d'expérience
-

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur
- Tableau

OBJECTIFS :

- Savoir identifier les coûts partiels de chaque centre de profit.
- Déterminer les coûts complets de chacun de ses groupes de produits
- Distinguer les charges fixes et variables et calculer le seuil de rentabilité
- Utiliser la notion de seuil de rentabilité pour définir des objectifs commerciaux

PROGRAMME :

Introduction

- Les motivations à l'analyse des coûts
- Les principes de la comptabilité analytique

La répartition des charges de l'entreprise

- Les charges incorporables
- Le choix des centres d'analyse
- Les clés de répartition
- Les unités d'œuvre

Les différents types de coût

- Du coût d'approvisionnement au coût de revient
- Les niveaux de profit dégagés par chaque centre d'activité
- Les coûts de revient par produit
- Les marges analytiques

Le seuil de rentabilité

- La distinction coût fixe / coût variable
- Le compte de résultat différentiel
- Les différentes expressions du seuil de rentabilité

La mesure des conséquences de l'accroissement du chiffre d'affaire

La détermination d'un objectif commercial pour un niveau de résultat

La notion d'effet de seuil

- L'optimisation des coûts fixes
- Les économies d'échelle

DUREE : 5 Jours

PERSONNES CONCERNEES :

- Responsables et personnels de la fonction gestion comptabilité.
- Dirigeant et Responsables de centre de profit.
- Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II .

PEDAGOGIE :

- Apports théoriques
- Exemples d'application
- Etudes de cas
- Présentation sous Power point

MATERIEL NECESSAIRE :

- Vidéo projecteur pour ordinateur portable
- Tableau

OBJECTIFS :

- L'analyse des conséquences économiques d'un investissement,
- Le choix du moyen de financement adapté au projet et à ses conséquences.
- La mesure de la rentabilité future d'un investissement

PROGRAMME :

- Introduction
- Les objectifs d'un investissement
- L'analyse financière
- Le compte de résultat et le bilan
- Les ratios significatifs
- Les critères d'analyse et leur synthèse
- Les éléments de perspective
- L'investissement et ses conséquences
- Les conséquences sur la production
- Les conséquences sur la structure financière
- Les conséquences sur l'organisation de l'entreprise
- Les modes de financement et leurs techniques
- L'autofinancement
- Le crédit bancaire
- Le crédit -bail
- Les impacts financiers
- Sur les comptes de résultat futurs
- Sur les bilans futurs
- L'étude prospective de la rentabilité d'un investissement
- Les méthodes empiriques
- Le calcul de la VALEUR ACTUELLE NETTE
- Son utilisation dans la comparaison de deux investissements possibles
- Le calcul du TAUX INTERNE de RENDEMENT

DUREE : 3 jours

PERSONNES CONCERNEES :

Responsables et personnels de la fonction gestion comptabilité.
Dirigeant et Responsables de centre de profit.
Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II .

PEDAGOGIE :

Apports théoriques
Etudes de cas
Présentation sous Power point

MATERIEL NECESSAIRE :

Vidéo projecteur pour ordinateur portable
Tableau

LES MOYENS DE MANUTENTION : UN MAILLON DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE.
MATERIELS – LEGISLATION – SECURITE – CHOIX – MODE D’ACQUISITION (MM 1)

OBJECTIFS :

- Savoir choisir ses moyens de manutention.
- Avoir des repères dans un marché multi acteurs.
- Savoir choisir entre location ou achat.

PROGRAMME :

1° JOUR :

- Introduction
- Historique
- Le marché
- Les acteurs
 - Les constructeurs
 - Les importateurs distributeurs – Les concessionnaires
 - Les indépendants
- Définition
- Les chariots frontaux thermiques
 - Hydrostatique
 - Convertisseur
 - Hybride
- Les chariots frontaux électriques
- Les chariots magasiniers
 - Manutention au sol
 - Gerbage
 - Les Préparateurs de commande
 - Les chariots en allées étroites
 - Rétractable
 - Tri directionnel
- Les chariots portuaires
 - Les différents containers
- Les accessoires
- Les Energies
 - Diesel
 - Gaz
 - Electrique
- Normes et Directives applicables dans la construction
 - Les principaux décrets et lois applicables dans la construction.
 - Les décrets en cours
- Les organismes de référence.
 - Aspect législatif et réglementaire pour l’utilisation
 - L’Autorisation de conduite
 - Les CACES
 - Les VGP
- Le carnet de maintenance
 - Sécurité
- Capacité
 - Nominale
 - Résiduelle

2° JOUR :

- Comment sensibiliser les utilisateurs à la sécurité
 - Récit d'accidents
- Pédagogie
 - Primes
 - Permis a points
- Moyens techniques de prévention

- Mode d'acquisition
 - Achat
 - Location Financière
 - Location Opérationnelle
 - Crédit bail – Direct – Adossé
 - Incidence du choix sur la taxe professionnelle
- Le suivi technique des matériels
- les différents contrats.
 - Régie
 - Maintenance contractuelle
 - Full Service
- Critères de Choix
- Les allées de stockage déterminantes
 - Le stockage aléatoire
 - Le stockage en palettier
 - Le stockage dynamique
 - Le stockage en accumulation

- Calcul du coût d'une heure de manutention
- Rédaction d'un cahier des charges
- Remise du document d'aide à la configuration
- Comment rédiger vos avenants
- Quelques adresses utiles

DUREE : 2 Jours

PERSONNES CONCERNEES :

Responsable des achats
Responsable logistique.
Etudiants en achat, en logistique.

PEDAGOGIE :

Présentation sous Power point
Exemples d'application

MATERIEL NECESSAIRE :

Vidéo projecteur
Tableau

SENSIBILISATION AU CONTENTIEUX DES TRANSPORTS (AT 1)

OBJECTIFS :

Permettre aux participants de comprendre et d'appréhender les étapes et les enjeux des contentieux liés au transport.

Ce module est conçu pour que chacun, qu'il soit acheteur ou vendeur, comprenne l'importance du choix des termes commerciaux internationaux sur l'organisation, la stratégie commerciale et la rentabilité de son entreprise.

PROGRAMME :

Le Marché de l'Assurance Transport

Deux formes d'assurance transport :

Assurance de la marchandise (assurance de chose dite: facultés)

Assurance de la responsabilité des intervenants.

L'assurance des Marchandises :

- Définitions.
- les Incoterms.
- Présentation des polices françaises d'assurances :
 - Par voie terrestre,
 - Par voie maritime,
 - Par voie aérienne.

Risques de Guerre.

- Présentation des Polices Anglaises et différences.
- Assurances Dommages pour Transport Compte Propre.
- Assurances Foires - Expositions.
- Différentes formes de Polices (Tiers Chargeurs, au Voyage, à Alimenter, à éteindre

L'assurance de la responsabilité :

- Définition.
- Marchandises confiées et marchandises transportées.
- les Contrats (Transport, Dépôt, Prestation de Services).
- Les Acteurs de la Supply Chain.
- Le Transporteur Maritime.
- Le Transporteur Terrestre.
- Le Commissionnaire de Transport.
- Le Commissionnaire en Douane.
- Le Transitaire.
- L'Organisateur de Transport Multimodal / N.V.O.C.C.(Non-Vessel-Operating Common Carrier)
- L'Opérateur Portuaire - Manutentionnaire.
- Entrepotitaire-Dépositaire.
- Le logisticien.

Le cadre juridique du contrat de transport terrestre :

- Contexte Légal, Réglementaire, Contractuel (National, International).
- Code civil
- Code de commerce
- La LOTI - contrats types de transport
- Convention CMR – Transport internationaux

La Gestion des Litiges et Contentieux :

- Obligations de l'assuré en cas de sinistre (réserves , mesures conservatoires).
- L'Expertise - Le Commissariat d'Avaries.
- Règlement de l'indemnité
- Recours amiables contentieux.

L'évaluation du risque / cotation :

- Renseignements nécessaires pour apprécier les risques.
- Facultés : marchandises, conditionnement, emballage, voyage, moyens de transports, valeur d'assurance
- RC : activité, trafic , territorialité ...(Prime au véhicule transporteur /Prime au chiffre d'affaires .).

La Maitrise du Risque dans la Chaîne d'Approvisionnement.

- La Prévention et l'approche Gestion des Risques;
- la Sureté dans les Transports Internationaux (Réglementations et Normes) :
 - Trade Act.
 - C.S.I. - C-T.P.A.T.
 - Normes O.M.D.
 - Normes I.S.O. etc.

PUBLIC :

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes.

Responsables et personnels de la fonction achats, approvisionnement, transports internes et expédition.

Responsables et personnels de la fonction commerciale désirant mieux connaître l'organisation de la chaîne du transport et offrir à leur client un service adapté.

Etudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II /I.

Durée : 1 jour

PRÉREQUIS : Aucun

PEDAGOGIE :

- Présentation Power point
- Echange au sein du groupe
- Etude de cas

SENSIBILISATION AU TRANSPORT SOUS CARBOGLACE (ET 1)

OBJECTIFS :

Maîtriser la relation client :

- Appréhender l'ensemble des composantes de la situation d'un prospect / client ;
- Comprendre les contraintes de ce marché particulier et maîtriser les risques qui lui sont propres ;
- Identifier et analyser les besoins du client, le conseiller et proposer une solution cohérente ou appropriée ;

Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation :

- Prospector, commercialiser et négocier de manière adaptée à la clientèle concernée ;
- Traiter les données des clients en vue d'adapter l'offre
- Disposer d'une grille d'analyse et d'outils d'aide à la décision

PROGRAMME :

Notions physique

- Fabrication de la glace carbonique
- La sublimation
- Principes physiques

Implication dans le transport

- Les types de glace
- Les caisses

Concrètement dans votre activité ?

- Les questions et bonnes pratiques
- Les risques pour les humains
- Les risques transport et logistique

Focus médical

Focus alimentaire

Annexes

- Outil de calcul

PUBLIC :

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes.

Responsables et personnels de la fonction achats, approvisionnement, transports internes et expédition.

Responsables et personnels de la fonction commerciale désirant mieux connaître l'organisation de la chaîne du transport et offrir à leur client un service adapté.

Etudiants en gestion, en logistique, en assurance de niveau III / II / I.

Durée : 1/2 jour

PRÉREQUIS: Aucun

PEDAGOGIE :

- Présentation Power point
- Echange au sein du groupe
- Etude de cas

NEGOCIATION - RECOUVREMENT AMIABLE (FF 4)

OBJECTIFS :

Comprendre et analyser le rôle du recouvrement au sein de la chaîne du Cash (Commande – Livraison – Facturation – Encaissement)

Construire les bases opérationnelles et les outils pratiques pour mieux travailler au quotidien

Devenir un acteur actif de la chaîne order to cash

PROGRAMME :

Les principes d'une relance efficace

- Rappels : la relance client dans le contexte de l'entreprise
- Les enjeux et les impacts de mauvaises pratiques
- Les objectifs et le périmètre d'intervention
- La relance : un processus structuré
- Une véritable relation client à mettre en place
- Un jeu d'anticipation : ne pas attendre l'échéance
- Une approche systématique : ne jamais relâcher la pression
- Les outils indispensables à la maîtrise d'une bonne relance
- Quelques techniques et astuces
- Synthèse : les grandes étapes d'un processus optimisé

Les outils et méthodes de relance

- o Les types de relance client
 - o Les scripts et les types de litiges
 - o Les tableaux de bord de relance et de suivi des comptes clients
 - o Les courriers de relance et le dossier de pré-contentieux
- Extraction et analyse des comptes clients
- o Appel en cession

PUBLIC :

Responsables et personnels de la fonction administration des ventes.

Responsables et personnels de la fonction achats, approvisionnement, transports internes et expédition.

Responsables et personnels de la fonction commerciale

Étudiants en gestion, en logistique, de niveau III / II / I.

DUREE : 1 jour

PRÉREQUIS: Aucun

PEDAGOGIE :

- Présentation Power point
- Échange au sein du groupe
- Étude de cas