Catalogue de : International - Export

Sommaire

- 1 - Maîtriser vos transports aériens et maritimes
- 2 - Maîtriser les risques juridiques de vos contrats à l'international
- 3 - Gestion des opérations import-export
- 4 - Obtenir des aides et financer vos projets à l'export
- 5 - Organiser sa logistique internationale
- 6 - Réussir vos négociations commerciales à l'international
- 7 - Travailler efficacement en environnement interculturel
- 8 - Commercial export
- 9 - Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport
- 10 - Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport - Niveau 2
- 11 - Construisez votre business plan international
- 12 - Créer et manager vos réseaux de vente à l'international
- 13 - Gérer efficacement les crédits documentaires
- 14 - Le nouveau code des douanes de l'Union
- 15 - L'essentiel du commerce international pour non-spécialistes
- 16 - Maîtriser la gestion du risque clients à l'international
- 17 - Mieux se développer à l'international : risques, enjeux et stratégies
- 18 - Fast MBA
- 19 - Team Management
- 20 - Motivate and lead your team
- 21 - Make a success of your recruitments
- 22 - Make Every Meeting Matter
- 23 - Leadership and Team Management

- 24 - Management Conflicts in your Team
- 25 - Managing Change successfully
- 26 - Improve your Personal Effectiveness
- 27 - Practical Time Management
- 28 - Practical Stress Management
- 29 - Managing conflicts at work
- 30 - Make your skills audit
- 31 - Speaking in Public
- 32 - Skills for influencing and persuading
- 33 - Professional Negotiation skills
- 34 - Marketing Keys
- 35 - Essential Selling skills
- 36 - How to improve your purchasing negotiations
- 37 - Mieux communiquer pour faire passer ses messages : 7 outils de la PNL
- 38 - Initiation à la PNL
- 39 - Mieux manager avec la PNL
- 40 - Mieux se développer à l'international : risques, enjeux et stratégies
- 41 - Piloter une Business Unit : les meilleurs outils de gestion
- 42 - Réaliser un Business Plan réaliste et convaincant
- 43 - Transformer une organisation : les clés de la réussite
- 44 - Réussir le changement : les stratégies gagnantes
- 45 - Stimuler l'innovation dans l'entreprise
- 46 - Optimiser vos ventes en ligne avec l'e-merchandising
- 47 - Gestion des Régimes Douaniers et Optimisation des Procédures
- 48 - Gestion Intégrée de la Logistique Portuaire
- 49 - Les Fondamentaux du Transport Maritime

Maîtriser vos transports aériens et maritimes

★★★★★

IE-1 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Les sociétés venant de conquérir des parts de marché à l'international doivent, pour assurer la pérennité de leur développement, maîtriser au mieux l'acheminement de leurs produits dans les meilleures conditions de coûts, délais et sécurité vers leurs clients. Cette formation à la logistique internationale est la solution idéale pour vous permettre de disposer des bases nécessaires pour trouver les meilleures solutions et négocier au mieux avec les différents prestataires.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Collaborateur des services transport et logistique et des services Import-Export, responsable des services transport, ADV, achats et logistique.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Formaliser ses besoins, analyser l'offre des prestataires.
- Optimiser la logistique des opérations internationales, facilités douanières, règlementations en vigueur.

Programme de la formation

- L'environnement du secteur du transport
- Comprendre les aspects techniques et contractuels
- Les documents de transport
- La tarification en transport maritime et aérien
- Les opérations douanières
- Exercice de synthèse

Maîtriser les risques juridiques de vos contrats à l'international

★★★★★

IE-47 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Les 3/4 des problèmes rencontrés sur un projet ou une affaire à l'international ont pour origine des clauses de contrat mal rédigées et un suivi des échanges de courriers peu rigoureux eu égard à l'importance des enjeux financiers. Cette formation en droit international vous permet de comprendre les risques contractuels, de répondre à vos interrogations et de prévenir les risques identifiés.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Ingénieur d'affaires, chef de projet, responsable commercial et Export, responsable de zone. Collaborateur des services juridiques et Export.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Identifier et maîtriser contractuellement les risques acheteur/vendeur à l'international.
- Adapter à son contexte les différents contrats à l'international (contrat de vente, d'achat, de distribution...).
- Négocier et intégrer les clauses en sa faveur.
- Intégrer la démarche juridique et contractuelle à l'offre.
- Sécuriser financièrement ses opérations internationales.

Programme de la formation

- Sécurisez votre offre à l'international
- Maîtrisez les clauses juridiques de vos contrats
- Gérez vos clauses à haut risques
- Maîtrisez le risque financier et fiscal
- Réglez avantageusement les litiges à l'international

Gestion des opérations import-export

★★★★★

IE-50 **2 Jours (14 Heures)**

Description

L'expérience montre qu'un collaborateur qui maîtrise l'ensemble du processus d'une commande internationale réduit considérablement les risques associés aux opérations commerciales internationales. Une bonne compréhension des attentes du client ou du fournisseur, la prévention des litiges liés aux paiements, ainsi qu'une gestion fiable des données logistiques sont autant de réflexes essentiels pour garantir le succès d'une opération à l'international.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

- Assistant(e) Import-Export, intervenant au sein des services Export, Import, Logistique ou Administration des Ventes.
- Collaborateur(trice) chargé(e) de la coordination des opérations internationales et du suivi des flux commerciaux.

Prérequis

- Connaissances de base en logistique ou commerce international.

Les objectifs de la formation

- Maîtriser la conformité réglementaire et documentaire des opérations import-export
- Optimiser la gestion et le suivi des flux logistiques internationaux
- Évaluer les coûts réels et résoudre les litiges liés au transport et au transit

Programme de la formation

- Maîtriser les Incoterms 2020
- Optimiser les opérations de transport international
- Optimiser les opérations en douane
- Comprendre les encaissements à l'international
- Comprendre l'importance stratégique du transport maritime

- Réglementation et accords internationaux du transport maritime
- Optimisation des coûts et délais en transport maritime
- Gestion des infrastructures portuaires et manutention
- Sécurité des cargaisons et gestion des risques
- Transport maritime durable et respect de l’environnement

Obtenir des aides et financer vos projets à l'export

★★★★★

IE-4 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Vos projets de développement à l'international ou d'export peuvent être financés grce à de nombreuses aides régionales, nationales ou européennes. Ces aides ont pour objectif de soutenir les PME et TPE françaises et leur permettent par ailleurs de s'associer ou de développer leur outil industriel. Disposer d'une stratégie d'aides permet d'obtenir un financement optimal adapté à ses objectifs. Cette formation vous permettra de vous familiariser avec ces multiples aides et développer vos projets à l'export.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Directeur général. Directeur financier, responsable financier. Directeur commercial, directeur export. Chef de projets.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Identifier le bon programme d'aides.
- Monter son dossier d'aides à l'export.
- Présenter le dossier de clôture.

Programme de la formation

- En amont du présentiel
- Les aides pour aborder les premiers marchés
- Les aides pour financer votre développement
- Connaître les organismes et leur mode de fonctionnement.
- Sélectionnez et préparez le montage de votre premier dossier d'aide. Choix d'une aide régionale, nationale, européenne.
- Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail

Organiser sa logistique internationale

★★★★★

IE-47 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Maitriser ses flux de bout en bout en intégrant les enjeux réglementaires et environnementaux, tout en garantissant des taux de service élevés et des coûts maîtrisés est un défi pour les professionnels de la logistique internationale. Cette formation aborde sous l'angle pratique les étapes du process logistique international pour vous permettre de relever le défi.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Directeur logistique, responsable logistique, responsable de la Supply Chain, ingénieur ou chef de projet logistique.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Sélectionner les meilleures solutions pour optimiser et piloter ses flux logistiques à l'international

Programme de la formation

- Organiser son réseau transport, plateformes et logistique à l'international
- Maîtriser l'essentiel des incoterms® et des formalités douanières
- Optimiser et sécuriser les flux pour prévenir les risques

Réussir vos négociations commerciales à l'international

★★★★★

IE-6 **2 Jours (14 Heures)**

Description

You're much too expensive ! Cette formation résolument tournée vers l'action vous permet d'acquérir les réflexes gagnants et une méthodologie éprouvée pour réussir vos négociations dans un contexte international de plus en plus difficile.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Responsable de zone, commercial Export, chef de projet, ingénieur d'affaires et toute personne ayant en charge la vente et la négociation de services ou produits à l'international.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Acquérir les outils et les techniques pour réussir ses négociations à l'international
- Identifier son style de négociation et celui de son interlocuteur
- S'affirmer face aux pressions des acheteurs
- Défendre et développer ses marges en contexte interculturel

Programme de la formation

Travailler efficacement en environnement interculturel

★★★★★

IE-7 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Cette formation tournée vers l'action apporte les outils nécessaires pour développer cohésion et performance dans une équipe multiculturelle.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Toute personne qui travaille avec des équipes multiculturelles, en lien hiérarchique ou fonctionnel.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Comprendre l'impact culturel sur le développement de l'équipe
- Mobiliser les compétences adéquates faces aux enjeux interculturels
- Développer la cohésion d'équipes multiculturelles
- Anticiper et gérer les conflits posés par les différences culturelles
- Faire d'une équipe multiculturelle un levier d'efficacité

Programme de la formation

Commercial export

★★★★★

IE-8 7 Jours (49 Heures)

Description

Passer de la vente France à la vente à l'international exige de connaître les fondamentaux du commercial et de l'export : collecte de l'information sur les différents marchés, identification des bons intermédiaires, gestion de son processus de vente, sécurisation de ses opérations... Cette formation de cadre commercial export vise un triple objectif : la compréhension des mécanismes internationaux ; la maîtrise des fondamentaux nécessaires à son développement à l'international ; les techniques de vente à l'international, et les outils pour sécuriser ses opérations internationales.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Ingénieur d'affaires souhaitant développer ses compétences de commercial à l'international. Commercial ou gestionnaire de services commercial, technico commercial souhaitant acquérir les techniques de la vente à l'international. Cadre commercial amené à vendre à l'international.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Construire un plan de développement par marché.
- Maîtriser les spécificités de la vente d'affaires et les risques juridiques et financiers.
- Piloter la commercialisation : sélectionner les intermédiaires ; contrôler le résultat.
- Acquérir les connaissances interculturelles fondamentales pour négocier à l'international.

Programme de la formation

- Comprendre l'organisation des marchés à l'international
- Structurer sa recherche d'information
- Connaître et analyser son marché
- Construire son plan de développement par marché
- Sélectionner ses intermédiaires

- Définir l'objectif commercial, contrôler le résultat et manager les intermédiaires
- Négocier à l'international
- Intégrer la dimension financière des opérations internationales
- Maîtriser les risques juridiques des opérations à l'international
- Maîtriser les techniques de couverture des risques financiers

Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport

★★★★★

IE-9 **3 Jours (21 Heures)**

Description

Trouver une nomenclature en quelques minutes, connaître le droit de douane appliqué sur mon produit dans ce pays, produire les bons documents pour le dédouanement, trouver le transporteur spécialisé sur cette zone, connaître mes droits vis -à -vis de ces intermédiaires du transport et de l'administration fiscale… Cette formation à la réglementation douanière et au transport international vous apporte les techniques indispensables pour optimiser toutes ces opérations.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Collaborateur des services Import-Export. Collaborateur des services ADV, achats et logistique. Pour le responsable des services logistiques et achats, il est conseillé de suivre la formation 'Organiser sa logistique internationale' (réf. 6958).

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Analyser, sélectionner et mettre en place les différentes procédures de dédouanement.
- Rédiger les documents exigés par l'administration.
- Négocier d'égal à égal avec les transitaires.
- Trouver les documents nécessaires aux opérations d'exportation et d'importation.
- Anticiper les litiges avec les douanes et préparer sa négociation.

Programme de la formation

- Comprendre l'organisation et le traitement douanier des échanges internationaux
- Étudier les éléments importants de la déclaration en douane
- Maîtriser les opérations extracommunautaires
- Maîtriser les opérations intracommunautaires
- Utiliser les régimes particuliers pour optimiser vos coûts.

- Gérer les litiges avec les douanes
- Optimiser les opérations de transport
- Certification

Connaître la réglementation douanière et maîtriser le transport - Niveau 2

★★★★★

IE-48 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Cette formation propose aux participants d'apprendre à mettre sous contrôle leurs opérations douanières et de prévenir les risques d'audit. Elle permettra de tirer avantage des procédures douanières et des différents régimes ou statuts internationaux.

Devant la multiplication des accords bilatéraux, il est essentiel de maîtriser les récentes procédures initiées au sein de l'Union européenne et développées au niveau mondial par l'Organisation Mondiale des Douanes.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Responsable import-export, achat, logistiques. Responsable des opérations douanières. Responsable financier, juridique. Leurs collaborateurs.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Mettre sous contrôle ses opérations douanières
- Prévenir les risques d'audit et tirer avantage des régimes/statuts/procédures douanières

Programme de la formation

- Effectuer ou déléguer ses opérations en douane
- Optimiser les flux douaniers et réduire les coûts
- Maîtriser les règles d'origine applicables à ses produits
- Calculer la recette douanière
- Faire face au risque douanier

Construisez votre business plan international

★★★★★

IE-11 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Se développer à l'international représente un investissement important. Mais comment sélectionner ses marchés pour obtenir un ROI rapide ? L'objet de cette formation est de vous permettre de trouver les marchés porteurs, les classer par ordre d'importance et savoir sur lesquels vous pourrez réaliser rapidement du chiffre d'affaires rentable.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Directeur général de PME. Directeur commercial en charge du développement international de l'entreprise. Directeur export. Responsable de zone.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Construire votre grille de sélection des marchés
- Évaluer le potentiel de ces marchés
- Sélectionner le meilleur réseau de vente

Programme de la formation

- En amont du présentiel
- Collecter les données sur les marchés
- Construire sa grille de sélection des marchés
- 5Analyser son marché
- Sélectionner et préparer sa négociation avec ses partenaires locaux Détecter et collecter de l'information sur ses futurs partenaires. Construire la grille de sélection de ses partenaires.
- Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail

Créer et manager vos réseaux de vente à l'international

★★★★★

IE-12 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Comment structurer, identifier, recruter, évaluer et motiver votre réseau de vente à l'international ? Le secret d'une collaboration efficace repose sur un certain nombre de facteurs clés : intégrer les différences culturelles, s'entendre sur les objectifs, faire adhérer et motiver. Immédiatement opérationnelle, adaptée au cas de chaque participant, cette formation apporte une démarche active pour 'faire vendre' vos représentants à l'étranger.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Responsable Export, responsable commercial, responsable de zone, ingénieur d'affaires. Toute personne en charge du recrutement et de l'animation des forces de vente à l'international.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Avoir une vision claire des différents types de réseaux.
- Trouver et recruter le bon intermédiaire.
- Comprendre les différences culturelles pour agir sur les mécanismes de motivation.
- Négocier les objectifs. Suivre et contrôler les résultats

Programme de la formation

- Identifier les différents intermédiaires à l'international
- Utiliser les sources d'informations à l'international pour trouver le bon intermédiaire
- Sélectionner et recruter le bon intermédiaire dans les pays Choisir le bon réseau de distribution. Sélectionner l'intermédiaire avec sa matrice de sélection.
- Définir l'objectif et contrôler les résultats Évaluer le potentiel du marché : la méthode IPT. Comment obtenir sa liste de prospects. Élaborer le plan d'actions annuel. Déjouer les pièges possibles.
- Établir le contrat de distribution Les principales clauses à négocier. Définir les obligations respectives. Négocier le reporting, le nouveau contrat de distribution. Comprendre les différences culturelles et motiver

les partenaires

Gérer efficacement les crédits documentaires

★★★★★

IE-13 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Le crédit documentaire représente une sécurité tant pour l'acheteur que le vendeur à condition de maîtriser la rédaction des différents documents. à€ l'issue de cette formation de gestion des crédits documentaires, vous saurez déjouer les pièges du nouveau 'Crédoc' et comprendrez les mécanismes bancaires de l'émission au règlement final.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Collaborateur des services Export et Import, assistante Import/Export, assistant du crédit-manager, comptable, responsable financier, personne chargée de la gestion du crédit documentaire.
Responsable commercial chargé du suivi des contrats commerciaux.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Gérer un Crédoc.
- Diminuer les 'réserves' lors de l'encaissement à l'export.
- Réaliser le montage du crédit documentaire pour sécuriser ses achats.
- Privilégier l'utilisation de la Stand-by.
- Comprendre les mécanismes du Crédoc pour supprimer les risques de non-encaissement.
- Réduire le nombre d'impayés lors des opérations export.

Programme de la formation

- Le crédit documentaire : intérêts et conditions de mise en place à l'export et à l'import
- 21Gérer un Crédoc
- Optimiser la gestion des encaissements à l'international Sélectionner le type de
- 6La lettre de crédit

Le nouveau code des douanes de l'Union

★★★★★

IE-14 **1 Jours (7 Heures)**

Description

Le code des douanes de l'Union a remplacé depuis le 1 er mai 2016 l'ancien code des douanes communautaire. Il sera progressivement mis en place jusqu'au 1 er mai 2019. Il a pour but d'adapter la législation douanière européenne à plusieurs évolutions : refonte des systèmes de contrôle des importations et mise en place du système OEA ; la modernisation des procédures douanières ; le développement de la dématérialisation des procédures.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Les personnes en charge des procédures douanières dans l'entreprise. Responsable douane, logistique. Opérateur en charge des procédures douanières.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Maîtriser la nouvelle architecture du code des douanes communautaires.
- Adapter la nouvelle législation au fonctionnement de l'entreprise tant au niveau douanier que logistique.
- Savoir se renseigner sur l'évolution au jour le jour de la règlementation.

Programme de la formation

- Comprendre la structure du nouveau code des douanes de l'
- Les nouvelles procédures
- Les avantages accordés aux OEA
- Organisez votre entreprise en fonction du nouveau code des douanes de l'

L'essentiel du commerce international pour non-spécialistes

★★★★★

IE-15 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Cette formation vous apporte et, au-delà à toute l'entreprise, la maîtrise des techniques et des outils essentiels pour comprendre et participer activement au développement international de l'entreprise.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Toute personne souhaitant comprendre le mécanisme des opérations internationales.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Comprendre le mécanisme des opérations internationales.
- Acquérir les principes et outils fondamentaux du commerce international.
- Mieux dialoguer avec les acteurs de l'export du commerce international dans l'entreprise et sur les marchés extérieurs.

Programme de la formation

- Comprendre le mécanisme des opérations internationales
- Organiser la commercialisation de ses produits ou services
- Connaître et limiter les risques d'une offre à l'international
- 2Maîtriser le risque douanier et comprendre les mécanismes logistiques
- Maîtriser les risques de non paiement

Maîtriser la gestion du risque clients à l'international

★★★★★

IE-16 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Le développement de l'entreprise à l'international passe par la conquête de nouveaux marchés et par la sécurisation de ses opérations commerciales. Apprécier le risque de défaut de paiement, maîtriser les outils tant financiers que juridiques pour limiter ce risque sont des incontournables veut réussir durablement à l'international. Cette formation vous fournit tous les outils pour sécuriser vos opérations internationales.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Ingénieur d'affaires. Responsable de zone. Responsable de marchés. Credit-manager et responsable financier. Collaborateur des services Export en charge du suivi des comptes clients. Risk manager.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Évaluer le risque pays et le risque-client à l'international.
- Optimiser le choix du mode de paiement.
- Maîtriser les risques contractuels de ses offres commerciales.
- Réduire les impayés grâce à une prévention efficace des risques.
- Maîtriser les différentes assurances crédit à l'Export.

Programme de la formation

- Évaluer les différents niveaux de risques à l'international Évaluer les différents risques à l'international : commercial, politique, change... Obtenir des renseignements de solvabilité sur son partenaire étranger. Optimiser le mode de paiement de vos v
- 61Maîtriser le risque juridique
- 2Souscrire et gérer une police d'assurance-crédit

Mieux se développer à l'international : risques, enjeux et stratégies

★★★★★

IE-17 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Pour réussir à l'international, il est indispensable de prendre en compte les environnements géopolitiques et culturels du pays cible. Ce stage vous apprendra les techniques et les outils pour développer votre stratégie d'implantation et réussir votre communication sur les marchés extérieurs.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Managers, responsables de l'international, collaborateurs en contact avec des équipes commerciales à l'étranger, chefs de projet et dirigeants d'entreprise.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Evaluer les risques inhérents au développement international
- Apprendre les outils et les techniques pour développer une stratégie d'implantation à l'international
- Savoir gérer les médias et le concept publicitaire à l'international

Programme de la formation

- Introduction
- L'environnement géopolitique
- L'environnement culturel
- Stratégies d'implantation à l'international
- La communication sur les marchés extérieurs
- Le business plan du développement international

Fast MBA

★★★★★

IE-18 **3 Jours (21 Heures)**

Description

This workshop will provide you with a process to help you develop, define and implement your company and marketing strategy. It also covers the fundamentals of Business and Financial analysis.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Anyone involved in strategic thinking: Board Members, Members of strategy units, Directors, and Business Development Executives.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Introduction
- Strategy
- Marketing
- Finance
- Basic Economics

Team Management

★★★★★

IE-20 **3 Jours (21 Heures)**

Description

Given the importance of project management, this training course deals with the key challenges that Project Leaders are confronted with on a daily basis. By the end of the programme, you will understand more about group dynamics, the role of the Team Manager and how best to maintain high motivational levels and ensure peak performance in the workplace.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Any Project Leader responsible for managing a team.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- The Team Players
- Expectations
- Managerial Functions
- The Team Players
- Effective Communication
- Motivation
- Running your Project Team
- Project Management

Motivate and lead your team

★★★★★

IE-21 **3 Jours (21 Heures)**

Description

Forge the feeling of membership, act as a communicator and a negotiator who inspires the confidence, such are the missions that the manager must complete uninhibitedly in front of his team

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Managers, team leaders.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- The participants will be brought to replay in front of the camera real professional situations that they will analyze to acquire tools directly usable in the field

Programme de la formation

- Set up common reference with your team
- Lead and facilitate your team
- Know how to communicate

Make a success of your recruitments

★★★★★

IE-22 2 Jours (14 Heures)

Description

This course has two goals: Structuring each step of the job interview to enhance its operational efficiency, and acquiring interview techniques to assess the motivations, personalities, and skills of applicants with respect to the position.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

A hiring manager or anyone who may take part in hiring employees.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Analyze the recruitment needs and establish the applicant'profile Write and distribute a job listing Structure your job interview approach Gain proficiency in asking and listening techniques Select the right applicant Create an integration plan for new recruits

Programme de la formation

- Analyzing your recruitment needs and who you're looking for
- Writing the right job listing and choosing where to place it
- Conducting a job interview
- Selecting objective criteria for choosing the right applicant
- Integrating the applicant into the company

Make Every Meeting Matter

★★★★★

IE-23 **2 Jours (14 Heures)**

Description

This course has been designed to help executives to plan, run and control meetings efficiently and professionally to improve staff and team performance. Based on communication techniques and specific tried and tested tools, participants will learn how to achieve their aims, gain commitment and a high degree of consensus in meetings.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Company executives who wish to prepare and conduct effective meetings.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Group communication strategies
- Addressing the Group
- Preparing the Meeting
- Being Chairperson

Leadership and Team Management

★★★★★

IE-24 2 Jours (14 Heures)

Description

How to align teams for greater performance. Understanding good Leadership behaviours. Knowing your leadership style. Learning the difference between Leadership and Management. Gaining insight into your Patterns, Beliefs and Rules.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Team management experience required.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- What is a Leader?
- Leadership Styles
- Enhancing Team Performance
- Empowering, Motivating and Inspiring Others
- Improving Working Relationships
- Being Assertive

Management Conflicts in your Team

★★★★★

IE-25 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Managing may consist in facing conflicts with/between your team members. This training course will enable you to acquire the necessary management methods and strategies to manage conflicts in your team.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Team/project managers wishing to acquire the techniques required to prevent and solve conflicts in their teams.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Identifying different types of conflicts
- Solving underlying conflicts
- Solving direct conflicts

Managing Change successfully

★★★★★

IE-26 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Change Management has become a key competence. It requires the ability to anticipate, thorough planning, managing emotions and strong determination.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Anyone having to deal with Change Management in the scope of an Information System project.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Change Representations
- Adapting to Change
- Giving Sense to Change
- Communicating Change
- Change Management
- Communiquer pour mieux former et accompagner

Improve your Personal Effectiveness

★★★★★

IE-27 **3 Jours (21 Heures)**

Description

Improve your effectiveness as an IT manager, learn how to influence others and handle miscellaneous situations. This training course introduces the principles and methods of operational management and encourages participants to make the best of their potential. It provides a valuable forum to reflect, imagine and plan a more successful work pattern.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

This training course has been designed for all managers who wish to be more Effective in the workplace and be a catalyst for change by applying proven methods.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Introduction
- Style and Attitude
- Self-Training
- Self-Motivation
- Stimulating Change
- Selling Ideas
- Managing Time Wisely
- Using Stress

Practical Time Management

★★★★★

IE-28 **2 Jours (14 Heures)**

Description

This programme will provide you with valuable Time Management techniques. By the end of this course, you will have a better understanding of your relation to time and be better equipped to prioritise your workload and hence improve your overall performance.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Our Relation to Time
- Our Use of Time
- Time Management: 5 Major Principles

Practical Stress Management

★★★★★

IE-29 2 Jours (14 Heures)

Description

Stress is a part of day-to-day living. Stress can act as a motivator and an energizer. However, if your stress level is too high, health and professional problems can result. This training course will help you understand how the stress mechanism works and offer some simple and tangible stress management techniques.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Anyone who wishes to work more effectively and efficiently.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Stress mechanisms and Indicators
- You and your Stressors
- Practical Stress Management Techniques
- Dealing with Stressful People and Situations

Managing conflicts at work

★★★★★

IE-30 2 Jours (14 Heures)

Description

Conflict in the workplace is inevitable from time to time, and it can have a detrimental effect on personal and team performance unless it is managed well. This course offers strategies and tactics that can be used to manage conflict effectively. You will be shown different ways of handling conflict, as well as tips on how to resolve specific complex situations. You will also explore your own role in creating a positive work environment to minimise conflict within your team. By the end of the course you will be able to: Understand conflict development/resolution. Understand how to get to the root cause of difficult behaviour. Distinguish between aggression, assertion and submission. Handle a variety of everyday confrontational situations. Feel more comfortable in confronting people and emotions rather than avoiding them.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- What is conflict?
- Conflict at Work and what it says
- Consequences of Conflict
- Willingness to Resolve
- Managing Emotions
- Building Positive Relationships
- Managing and Resolving Conflict
- Working with Others to Resolve Conflict

Make your skills audit

★★★★★

IE-31 **2 Jours (14 Heures)**

Description

This training will how show you to make a complete review of your skills and to build your professional project in a concrete, effective and dynamic way.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

A COMPLETER

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- The skills approach
- Focus on your own skills
- Build your professional project
- Initiate your professional project

Speaking in Public

★★★★★

IE-32 **2 Jours (14 Heures)**

Description

By the end of this highly practical training course, participants will be immediately operational to speak in public with greater confidence. The programme has been designed to help participants run meetings more productively, as well as make effective presentations.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Communication Fundamentals
- Verbal and Non-verbal Communication
- Addressing your Audience

Skills for influencing and persuading

★★★★★

IE-33 **2 Jours (14 Heures)**

Description

This very practical training course will enable you to master the necessary skills for persuading and influencing the behaviour of others and have a far better impact in your dealings with them.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

All executives working in either a hierarchical or project team.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Introduction
- How to convince your audience
- How to acquire effective techniques to influence others
- How to develop effective skills for convincing others

Professional Negotiation skills

★★★★★

IE-34 **2 Jours (14 Heures)**

Description

This stimulating training course has been designed to help you better understand the negotiation process, in order to retain and enjoy highly profitable customer relationships. You will learn how to prepare and plan for all types of negotiations, recognise hidden agendas and avoid the tricks and traps set by professional buyers, as well as explore the dynamics of multiparty negotiations and best practices.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- The sales negotiation process
- Negotiation Strategies
- Buyers' Motivational Value Systems
- Effective Listening
- Questioning Techniques
- Selling Benefits & Value
- Overcoming Objections
- Closing

Marketing Keys

★★★★★

IE-35 3 Jours (21 Heures)

Description

During this course, you'll define the main concepts in order to better understand the issues facing marketing and marketers. You'll see how to incorporate the marketing approach in the company'performance strategy and how to analyze the operation, language, and tools of marketing.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

All of the company'executives and employees who want to get into marketing and grasp its fundamental principles and tools.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Acquire fundamental marketing concepts
- Define your marketing approach Establish your internal and external marketing approach using special tools Define the marketing strategy and your product positioning Build and optimize your marketing mix Create the marketing plan and define the tracking indicators

Programme de la formation

- Define your marketing approach
- Conduct your marketing assessment
- Develop your marketing strategy and choose your markets
- Build your marketing mix: Consistency and optimization
- Construct the marketing plan and scorecards

Essential Selling skills

★★★★★

IE-36 **2 Jours (14 Heures)**

Description

This stimulating training course has been designed to provide you with the essential techniques to understand the sales process. By the end of this stage, participants will be able to integrate basic elements in their sales approach for mutual success.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

New sales people or anyone involved in customer contact or customer services , all professionals who have to present an argument to customers.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Defining the sales process
- Introduction : first contact
- Discovering your customer's needs
- Convincing customers with a winning argument

How to improve your purchasing negotiations

★★★★★

IE-37 **2 Jours (14 Heures)**

Description

With this training course, you will enhance your purchasing negotiation skills through a specific method to prepare, exchange on best practices and work on negotiation behaviours.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Buyers, purchasing managers, anyone who needs to conduct purchasing negotiations

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

Programme de la formation

- Fundamentals on purchasing negotiation
- Identify your personal communication profile for better negotiations

Mieux communiquer pour faire passer ses messages : 7 outils de la PNL

★★★★★

IE-38 **1 Jours (7 Heures)**

Description

Faire passer ses messages, se faire comprendre est absolument nécessaire pour influencer positivement son environnement professionnel. Y parvenir sans manipuler exige des outils efficaces et pertinents de communication et de la maîtrise. Construite autour de 7 outils choisis pour leur pertinence, cette formation PNL vous permettra d'acquérir durablement les compétences essentielles pour mieux communiquer.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Manager de proximité, agent de maîtrise ou technicien, assistante, secrétaire qui a besoin de communiquer de manière efficace dans son activité professionnelle.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- S'adapter à ses interlocuteurs.
- Clarifier ses objectifs pour mieux les atteindre.
- Mobiliser ses ressources personnelles selon les situations.
- Faire preuve de flexibilité dans les échanges.

Programme de la formation

- S’ajuster à l'interlocuteur :
- S’intéresser aux émotions de l’autre :
- Mobiliser son énergie :
- Transformer un problème en objectif :
- Préparer ses réussites : "la visualisation"
- Présenter ses idées en souplesse : "les recadrages"
- S'informer avec précision pour comprendre l'interlocuteur : "le métamodèle"

Initiation à la PNL

★★★★★

IE-39 **2 Jours (14 Heures)**

Description

La PNL offre des outils puissants qui ont fait leurs preuves dans la pratique. Au cours de cette formation, vous apprendrez à fixer des objectifs concrets, à vous mettre à la place de l'autre pour mieux communiquer, établir une relation de confiance et développer un état positif.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Toute personne souhaitant fortifier sa communication interpersonnelle et son efficacité relationnelle.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Comprendre les présupposés du modèle PNL
- Fixer des objectifs précis
- Se synchroniser sur la communication de son interlocuteur
- Prendre conscience de ses croyances limitantes
- Maîtriser les techniques d'écoute

Programme de la formation

- Découvrir la PNL
- Se fixer des objectifs puissants et concrets
- Mieux comprendre les autres
- Créer immédiatement un bon rapport grâce à la synchronisation
- Ecouter réellement et avec intérêt
- Identifier et recadrer ses croyances limitantes
- Savoir se mettre dans un état positif

Mieux manager avec la PNL

★★★★★

IE-47 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Les managers doivent savoir se positionner dans leur mission quotidienne d'accompagnement des collaborateurs, fixer des objectifs et savoir les communiquer. Cette formation vous permettra d'enrichir vos pratiques avec les techniques de la PNL, discerner les modes de fonctionnement, mieux dialoguer et guider l'équipe.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Managers hiérarchiques et transverses, responsables d'équipe, chefs de projet.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Intégrer les présupposés de la PNL à son management.
- Définir et communiquer des objectifs précis.
- Prévenir et traiter les conflits.
- Mobiliser ses ressources.

Programme de la formation

- Comprendre les présupposés de la PNL
- Définir des objectifs précis
- Conduire des entretiens opérationnels
- Accompagner ses collaborateurs au quotidien
- Prévenir et traiter les conflits interpersonnels
- Mobiliser ses ressources

Mieux se développer à l'international : risques, enjeux et stratégies

★★★★★

IE-41 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Pour réussir à l'international, il est indispensable de prendre en compte les environnements géopolitiques et culturels du pays cible. Ce stage vous apprendra les techniques et les outils pour développer votre stratégie d'implantation et réussir votre communication sur les marchés extérieurs.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Managers, responsables de l'international, collaborateurs en contact avec des équipes commerciales à l'étranger, chefs de projet et dirigeants d'entreprise.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Evaluer les risques inhérents au développement international
- Apprendre les outils et les techniques pour développer une stratégie d'implantation à l'international
- Savoir gérer les médias et le concept publicitaire à l'international

Programme de la formation

- Introduction
- Introduction
- Introduction
- Introduction
- L'environnement géopolitique
- L'environnement culturel
- Stratégies d'implantation à l'international
- La communication sur les marchés extérieurs
- Le business plan du développement international

Piloter une Business Unit : les meilleurs outils de gestion

★★★★★

IE-42 **3 Jours (21 Heures)**

Description

Outils essentiels de comptabilité analytique et construction des principaux indicateurs de bord pour le pilotage commercial et la gestion d'une Business Unit. Bâtir des objectifs budgétaires appuyés aux performances réalisées, chiffrer un budget opérationnel et concevoir des actions correctives périodiques.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Managers opérationnels et cadres responsables d'un service ou d'une unité non spécialisés dans les domaines comptables et financiers.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Construire les principaux indicateurs de pilotage et de gestion d'une Business Unit Calculer un coût de revient, un seuil et une marge de rentabilité Bâtir des objectifs budgétaires et les décliner en budgets opérationnels Analyser les écarts budgétaires et concevoir des actions correctives

Programme de la formation

- Appréhender les outils de gestion usuels
- Mettre en place ses indicateurs de bord
- Bâtir et négocier son prochain budget

Réaliser un Business Plan réaliste et convaincant

★★★★★

IE-48 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Définir, structurer et piloter un Business Plan. Construire les volets marketing et technique et en dresser le financement (outils de gestion et comptables). Evaluer son impact, sa faisabilité, prévoir les plans de repli et les coûts d'abandon. Concevoir des argumentaires marketing et commercial de communication.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Créateurs ou repreneurs d'activités, chefs d'entreprise, chefs de produit, directeurs de business unit, responsables de centre de profit, cadres financiers, managers opérationnels...

Prérequis

- Aucune connaissance particulière.

Les objectifs de la formation

- Formaliser ses idées et son projet en un modèle économique
- Structurer la rédaction de son business plan
- Elaborer un business plan en différentes parties : financière, technique et marketing
- Savoir présenter son business plan et communiquer sur ses éléments distinctifs et sa valeur
- Acquérir un regard critique sur son business plan et savoir être objectif sur sa faisabilité

Programme de la formation

- Utilité et objectifs du Business Plan
- La structuration du Business Plan
- La construction du Business Plan
- L'analyse critique du Business Plan
- L'analyse critique du Business Plan
- La " vente " du Business Plan

Transformer une organisation : les clés de la réussite

★★★★★

IE-44 **2 Jours (14 Heures)**

Description

L'obligation d'évoluer concerne toutes les entreprises. Dans le monde numérique, il faut désormais revoir complétement son modèle économique et ses processus internes, adopter de nouveaux standards et optimiser sa structure. Ces obligations nécessitent de maîtriser le processus de transformation, dans toutes ses dimensions, organisationnelles, managériales, humaines et financières. Ce séminaire, axé sur la définition et la conduite des mutations organisationnelles, traite directement du choix des modalités de gouvernance de l'opération et de toutes leurs conséquences, risques et opportunités.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Responsables d'unité, maîtres d'ouvrage, responsables et consultants conduite du changement, et tous les acteurs impliqués dans les opérations de transformation d'une organisation.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Comprendre les typologies et causes de transformations dans une entreprise
- Maîtriser les différentes étapes d'un projet de changement
- Appréhender le rôle des différents acteurs dans un processus de changement
- Communiquer pour lever les résistances au changement
- Appréhender les éléments spécifiques au management de projet

Programme de la formation

- Les transformations dans les organisations
- La conception du projet de transformation
- Les acteurs du projet
- Les étapes du projet
- Savoir lever les résistances

- Focus sur le management du projet

Réussir le changement : les stratégies gagnantes

★★★★★

IE-48 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Les entreprises ont l'obligation de s'adapter continuellement à leur environnement, de réorganiser leurs modes de fonctionnement et de faire évoluer leurs produits et leurs services. Le choix de la stratégie de changement et de ses modalités est crucial : il faut choisir un mode de gouvernance, définir les principes du changement par entités et étapes, et surtout opter pour une approche éprouvée parmi les méthodologies proposées. Ce séminaire permet de comprendre les différentes approches, d'en maîtriser les contraintes et risques et de définir la voie et la gouvernance adaptées.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Responsables de Business Units ou d'activité, maîtres d'ouvrage, chefs de projet, consultants et tous les acteurs impliqués dans les processus de conduite de changement

Prérequis

- Expérience souhaitable dans le management.

Les objectifs de la formation

- Connaître les différentes approches de conduite de changement
- Choisir une méthodologie adaptée à son organisation
- Connaître les facteurs de succès d'une conduite de changement
- Appréhender les outils et méthodes de conduite de changement
- Mesurer l'efficacité d'une méthode de conduite de changement
- Connaître les évolutions escomptées de ces méthodes

Programme de la formation

- L'émergence de la conduite du changement
- Les écoles de la conduite du changement
- Choisir une méthode de conduite de changement gagnante

- Perspectives sur l'évolution de la conduite du changement
- Retours d'expériences sur la conduite du changement

Stimuler l'innovation dans l'entreprise

★★★★★

IE-46 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Piloter les potentiels par la mise en place de méthodes d'analyse stratégique (SWOT), de marketing de l'innovation, de Business Model et de brainstormings pour développer et évaluer la créativité produits et services en fonction des valeurs et du positionnement de l'entreprise.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Toute personne participant à la démarche d'innovation de l'entreprise : direction générale marketing, commercial, ressources humaines, production, R&D, achats.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de l'innovation pour son entreprise
- Mettre en place les conditions favorables au développement de l'innovation
- S'appuyer sur les valeurs de l'entreprise pour innover
- Mettre en œuvre une stratégie et une démarche opérationnelle d'innovation

Programme de la formation

- Les fondamentaux de l'innovation
- Les enjeux de l'innovation
- Les conditions de l'innovation
- Les valeurs
- La mise en oeuvre des innovations
- Construire la démarche d'innovation

Optimiser vos ventes en ligne avec l'e-merchandising

★★★★★

IE-47 **1 Jours (7 Heures)**

Description

Vous cherchez à optimiser la rentabilité de votre site ? A partir d'exemples concrets et d'analyse des pratiques des meilleurs sites e-Commerce, ce séminaire vous permettra de repartir avec des solutions concrètes d'optimisation de votre catalogue produits.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Responsables communication et marketing, chefs de projet Web et e-Commerce, chefs de produit, commerciaux.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Identifier les meilleures pratiques pour optimiser votre efficacité commerciale Utiliser les techniques de e-Merchandising au service de la vente en ligne Mettre en application des actions visant à optimiser les ventes d'un site e-Commerce

Programme de la formation

- Comprendre le e-Merchandising
- Mettre en avant ses produits et transformer en acte d'achat
- Présenter l'offre de manière captivante
- Faire vivre le e-Merchandising

Gestion des Régimes Douaniers et Optimisation des Procédures

★★★★★

IE-47 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Cette formation vise à fournir aux participants une compréhension approfondie des différents régimes douaniers et des procédures associées pour l'importation et l'exportation. Elle permet de maîtriser les implications juridiques et fiscales des opérations douanières, d'apprendre à gérer les documents obligatoires, et d'utiliser les outils numériques pour optimiser les démarches. Les participants seront également sensibilisés aux bonnes pratiques en matière de conformité et de gestion des litiges douaniers, afin d'assurer une gestion efficace des flux logistiques internationaux en accord avec la réglementation.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

- Professionnels de la logistique et du commerce international.
- Responsables et agents douaniers.
- Gestionnaires d'import/export.
- Toute personne souhaitant approfondir ses connaissances en procédures douanières et gestion des régimes.

Prérequis

- Connaissances de base en commerce international et logistique.
- Maîtrise des notions élémentaires en gestion administrative et financière est un plus.

Les objectifs de la formation

- Comprendre et maîtriser les différents régimes douaniers applicables aux importations et exportations (régimes suspensifs, transit, destination, etc
-)
- Savoir rédiger, gérer et optimiser les documents douaniers nécessaires à la déclaration et au dédouanement
- Appliquer les bonnes pratiques pour gérer les litiges et assurer la conformité aux réglementations douanières tout en optimisant les flux logistiques

Programme de la formation

- Introduction aux régimes douaniers
- Implications juridiques et fiscales
- Gestion des documents douaniers
- Procédures douanières pas à pas
- Outils numériques et plateformes douanières
- Gestion des litiges et conformité

Gestion Intégrée de la Logistique Portuaire

★★★★★

IE-49 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Cette formation offre une compréhension approfondie des mécanismes, enjeux et meilleures pratiques liés à la logistique portuaire dans un contexte globalisé. Elle vise à développer les compétences nécessaires pour optimiser les opérations portuaires, assurer la conformité réglementaire, intégrer les technologies émergentes et coordonner efficacement l'ensemble des acteurs de la chaîne logistique maritime.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

- Professionnels de la logistique, du transport maritime et du commerce international.
- Responsables d'exploitation portuaire, transitaires, agents maritimes, commissionnaires.
- Cadres des autorités portuaires, douanes et entreprises d'import-export.

Prérequis

- Connaissances de base en logistique ou transport international.
- Expérience professionnelle souhaitée dans le secteur portuaire, maritime ou logistique.
- Maîtrise des outils bureautiques courants

Les objectifs de la formation

- Comprendre le rôle stratégique de la logistique portuaire dans la chaîne d'approvisionnement mondiale
- Maîtriser les processus opérationnels, technologiques et réglementaires liés aux activités portuaires
- Optimiser la performance logistique portuaire en intégrant la gestion des risques, l'innovation technologique et le développement durable

Programme de la formation

- Enjeux stratégiques et architecture de la logistique portuaire
- Processus opérationnels portuaires
- Réglementations, sûreté et gestion des risques
- Technologies portuaires et digitalisation
- Coordination logistique, acteurs et transition durable

Les Fondamentaux du Transport Maritime

★★★★★

IE-49 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Cette formation vise à fournir une compréhension approfondie du transport maritime dans le contexte de la chaîne logistique globale. Elle aborde les aspects techniques, juridiques, économiques et environnementaux du secteur, tout en s'appuyant sur des cas pratiques et des retours d'expérience, notamment dans le contexte de l'activité de TMSA (Tangier Med Special Agency). Elle s'adresse aux professionnels souhaitant renforcer leurs compétences pour une gestion efficace, sécurisée et durable des opérations maritimes et portuaires.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

- Cadres et agents des services logistiques, portuaires ou maritimes.
- Responsables supply chain et transit.
- Fonctionnaires ou opérateurs impliqués dans les zones portuaires ou commerciales.

Prérequis

- Connaissances de base en logistique ou supply chain.

Les objectifs de la formation

- Comprendre le rôle stratégique du transport maritime dans le commerce mondial et la chaîne logistique
- Maîtriser les catégories de navires, les cadres réglementaires, les enjeux environnementaux et sécuritaires
- Optimiser les opérations portuaires et maritimes en intégrant les meilleures pratiques logistiques et économiques

Programme de la formation

- Introduction au transport maritime
- Typologies des navires et impact sur les opérations
- Cadre réglementaire et juridique

- Optimisation des coûts et des délais dans le transport maritime
- Gestion des infrastructures portuaires
- Sécurité des cargaisons et gestion des risques
- Enjeux environnementaux et durabilité du transport maritime
- Études de cas et ateliers pratiques