

Durée et dates :

2 jours (14 heures)
+ 2 heures d'application pratique
en présentiel

Les 20 & 21 avril 2026

Libourne

Les 23 & 24 novembre 2026

Bordeaux

Tarif net participant :

Formation 1 300 €
20 % de remise à compter du 2^e participant de la même entreprise (même Siret)
Le coût de cette formation peut être pris en charge par votre OPCO

Effectif :

Mini : 5 – Maxi : 10 en présentiel

Délais d'accès :

Jusqu'à 5 jours avant le démarrage de la formation

Modalités d'accès :

Sur inscription auprès de

Soraya de MARCO

06.99.74.53.83

soraya.de-marco@nouvelle-aquitaine.cci.fr

Accessibilité :

Site de formation handi-accueillant



OBJECTIFS

 **PUBLIC VISE**

- Filières vins & spiritueux : Chef d'entreprise, responsable de site viticole, responsable commercial, personnel en montée de compétences.

 **PREREQUIS**

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

 **OBJECTIFS ET APTITUDES**

- A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de : comprendre les techniques et les différentes facettes commerciales et administratives du commerce international ; choisir ses marchés et y mener une prospection directe.

 **METHODES MOBILISEES**

- Méthodologie alliant apports théoriques, interactivité et échanges d'expériences, illustration par des exemples concrets.
- Remise du livret Petit Export 2026.
- Remise des supports via WeTransfer.
- Équipements pédagogiques : vidéo projecteur – paperboard.

PROGRAMME ET COMPÉTENCES

 **COMMENT SE PREPARER POUR POUVOIR EXPORTER MIEUX ?**

- Définir sa stratégie.
- La réglementation produit et marché export.
- Adapter son offre.
- Les outils à votre disposition pour effectuer des recherches.

 **QUELS CRITERES POUR CHOISIR SES MARCHES, SA DISTRIBUTION ?**

- Ciblage marchés export.
- Modes de commercialisation à l'export.
- Sources d'information pour travailler à l'international.
- Les défis de l'interculturel, la négociation.

 **COMPRENDRE LES TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL**

- La réglementation à l'international (TVA, ACCISES...).
- Le paiement et les garanties, les contrats export.
- Les Incoterms® 2020, la logistique interne et externe.
- Les documents à émettre et à fournir

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pendant la formation, évaluation de la progression dans l'acquisition (mises en situation, exercices pratiques, échanges sur les pratiques professionnelles, pédagogie active et participative).

Après la formation, évaluation à chaud des connaissances acquises et de la satisfaction (test, questionnaire de satisfaction et tour de table par le formateur).

Evaluation à froid, à un mois avec son conseiller international en entretien présentiel.

Date mise à jour : 14/10/2025