

## 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<sup>e</sup>  
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](mailto: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).

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

Date mise à jour : 14/10/2025