



Développer le rôle de conseil du Commissionnaire de transport international multimodal

Durée : 3 jours

Profil stagiaire : commercial sédentaire ou terrain, agents de transit, customer service, ou toute personne en relation avec la clientèle qui a besoin de développer ses connaissances pour jouer le rôle de conseiller dans le cadre d'une relation commerciale.

Profil animateur : formateurs multiples internes connaissant les pratiques du commerce international et les métiers de la Division.

Objectifs du stage :

- Permettre à l'apprenant de disposer des connaissances suffisantes pour exercer un rôle de conseil polyvalent dans le cadre des activités opérationnelles.
- Appréhender différents sujets susceptibles de renforcer l'argumentation commerciale.
- Valoriser l'approche conseil de nos métiers auprès des donneurs d'ordres.

Programme détaillé du stage :

- Connaissance des différents métiers du Groupe, de la Division.
- Connaissance de l'entreprise :
 - o Approche « produits » et service « offre globale »
 - o Atouts commerciaux et critères de distinction de la concurrence
 - o Connaissance du marché transport concurrentiel
- Aspects juridiques de la Commission de Transport :
 - o Statut des intervenants, rôle, devoirs
 - o Responsabilité du Commissionnaire de transport, du transport routier, aérien et maritime (limites, exonération, prescription)
 - o Droit de rétention
 - o Préservations des recours (réserves)
- Choix de l'emballage des expéditions.
- Choix d'un incoterm approprié.
- Sécurité des paiements internationaux et règles pratiques du Crédoc.
- Régimes douaniers et procédures de dédouanement et savoir faire en Douane.
- Assurance des marchandises transportées et prévention des litiges.
- Offre logistique entreposage et SCM.
- Panorama des outils informatiques Division.
- Transport de Matières dangereuses.

Compétences visées :

- Savoir présenter les métiers et les atouts de son entreprise à la clientèle.
- Disposer de connaissances suffisantes pour réaliser un entretien téléphonique ou une visite en clientèle proactive.
- Capturer et retenir l'attention de ses donneurs d'ordre en montrant son expertise polyvalente y compris en matière de conseil.

Dates sélectionnées : sur demande à L'IFL

Partenaires : Formateurs internes experts dans les différents domaines composant ce pack de formation / Direction commerciale