

Accompagner le développement international

DUREE

2 heures en classe virtuelle

PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion des personnes en situation de handicap, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

MOYENS PEDAGOGIQUES

Cas issus de la pratique professionnelle

Fiches de synthèse

Pédagogies actives 10%

Pédagogies expositives 70%

Partage d'expériences 20%

MODALITES D'EVALUATION

Quiz de fin de formation

SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

EFFECTIFS

12 personnes maximum

DELAI D'ACCES

3 semaines

TARIFS

700 € net de taxes

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Identifier le contexte et les enjeux pour la banque et le client du commerce international
- Détecter les besoins des clients professionnels dans le cadre de leur développement international
- Proposer aux clients professionnels la gamme des produits à l'international

PROGRAMME

Contexte et enjeux du développement international

- Les enjeux macro-économiques
- Les chiffres clés du marché
- Les enjeux du commerce international pour les clients et la banque

Les univers de besoin

- Les univers de besoin généralités
- L'accompagnement stratégique du client
- Offre de flux et cash management
- Financement du commerce international
- La gestion du risque de change

L'accompagnement stratégique

- Missions export
- Recouvrement de créances à l'étranger
- Domiciliation de filiales à l'étranger

Les flux financiers internationaux

Les moyens de paiement spécifiques du commerce international (le chèque, le virement SWIFT, la lettre de change, ouverture d'un compte en devises)

Les incoterms

Les financements

- Crédit documentaire et lettre de crédit stand-by (Technique de contre-remboursement, le crédit documentaire, la remise documentaire, la lettre de crédit stand-by (LB))
- Mobilisation du poste client (MCNE, Affacturage, Assurance-crédit)
- Financement moyen terme (offre de BP)
- Financement en devises (avances en devises)

La gestion du risque de change

- Les solutions de gestion du risque de change (Change à terme)
Avances en devises, cours garanti pendant une période.
- Synthèse
Avantages et inconvénients de la facturation en euro, de la couverture totale du risque, de la couverture partielle du risque ou de ne pas couvrir le risque de change

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : logistique@profinance.fr , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation

