



## Assistants Service Export

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/assistants-service-export>

 DURÉE  
**4 jours (28h)**

 RÉFÉRENCE  
**ASA21**

 CATÉGORIE  
**Autres Métiers  
d'Assistant**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Acquérir de l'autonomie pour gérer et suivre efficacement un portefeuille clients à l'export
- ✓ Optimiser la gestion des affaires en conciliant excellence de qualité administrative et maîtrise des coûts
- ✓ Prévenir les impayés et réduire les coûts des litiges internationaux
- ✓ Devenir le relais efficace du responsable de zone ou du responsable Export
- ✓ Acquérir et maîtriser les derniers outils de gestion des opérations de commerce international

### POUR QUI ?

- ✓ Assistant(e) commerciale
- ✓ Assistant(e) Import-Export
- ✓ Assistant(e) gestion clientèle Export
- ✓ Technico-commercial sédentaire
- ✓ Secrétaire Export



## Programme détaillé

### 1 / Élaborer l'offre commerciale, établir les cotations

- Rédiger sa pro forma en tenant compte des spécificités de la commande et du pays
- Calculer les prix de vente et d'achat selon l'Incoterm 2020 retenu
- Connaître la fonction des cautions bancaires exigées par les acheteurs, les suivre et les récupérer
- Comprendre l'incidence juridique des clauses des contrats internationaux

### 2 / Suivre efficacement l'activité des clients à l'international

- Connaître les sources d'information qui font gagner en efficacité
- Collecter les données du fichier clients, analyser les informations utiles, alerter
- Créer des outils d'analyse adaptés pour suivre l'activité des agents ou des distributeurs
- Les tableaux de bord de l'activité commerciale : savoir présenter les données chiffrées

### 3 / Contribuer à l'action commerciale à l'étranger

- Comprendre le statut des interlocuteurs : clients directs, agents, distributeurs, filiales...
- Le dispositif d'aide à l'export et les ressources d'Internet : les principaux sites utiles
- Comprendre l'intérêt et le fonctionnement de l'assurance prospection
- Organiser un salon : choix, check-list, logistique, carnet ATA, fiche prospect

### 4 / Mettre en place un dossier Import/Export

- Recenser les documents nécessaires pour réaliser l'opération
- Comprendre l'importance de chaque document et comment l'obtenir

- La check-list de circulation d'informations

## **5 / Optimiser les procédures douanières**

- Rédiger la facture et l'adapter aux exigences du pays d'importation
- Savoir trouver et rédiger les documents d'accompagnements de la marchandise
- Trouver le droit de douane tant à l'export qu'à l'import
- Calculer le coût de la liquidation douanière
- Utiliser à son avantage les régimes spéciaux
- Comprendre les principes de la TVA

## **6 / Gérer le transport international : la maîtrise des coûts et de la sécurité**

- Rechercher et sélectionner le bon transitaire
- Demander une cotation sur internet
- Analyser l'offre du transitaire et utiliser les bons arguments de négociation
- Comprendre les spécificités des titres de transport : connaissements, CMR, LTA...
- La gestion des avaries et les recours possibles

## **7 / Maîtriser les techniques de paiement et les garanties internationales**

- Obtenir des renseignements de solvabilité
- Les modes de paiement : virement, Bill of exchange, CAD, le crédit documentaire...
- La gestion efficace du crédit documentaire version 2007 RUU 600
- Proposer la lettre de crédit stand-by pour supprimer le risque d'impayé
- Mettre en place un processus efficace pour obtenir un paiement

## 🧠 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## 📅 Prochaines dates programmées

📅 07 au 10 Juil. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 01 au 04 Sep. 2026

📍 Distanciel

📅 27 au 30 Oct. 2026

📍 Distanciel

📅 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## 🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉ **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 02/07/2026 — Réf : ASA21

Maroc Performance — Tous droits réservés