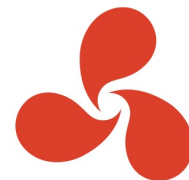


La réglementation transport, un atout dans vos négociations commerciales



ACELT | Audit Conseil Expertise
en Logistique et Transport

Une formation **en présentiel** dédiée aux commerciaux pour intégrer les obligations réglementaires et les transformer en leviers de négociation commerciale : expertise métier et geste commercial.

PROGRAMME

I. Présentations et introduction:

- Le transport, conséquence d'une vente
 - Le contrat de vente, les Incoterms
- Le transport, contrat sans lien avec la vente
 - les parties dans le contrat de transport (Donneur d'ordres / Expéditeur / Prestataire Logistique / Destinataire / Commissionnaire / Transporteur)

II. La forme du contrat de transport

- A. Le principe : le contrat, un accord sur la chose et sur le prix
 - L'offre commerciale
 - Les CGV
 - Le contrat signé
- B. La spécificité en transport : les contrats type, et les textes impératifs
 - Le contrat type commission et les contrats type transport
 - La CMR
- C. Le contrat, la loi des parties
 - Les engagements sur les délais, pénalités...
 - Les effets des « procédures litiges » versus une proposition d'assurance dommages ad valorem ou une valeur déclarée

Atelier - points de vigilance dans une offre commerciale

- Le devoir de conseil : connaître les produits (poids, conditionnement) et le client (accès) - refuser les ordres incompatibles
- Les prestations annexes : qui fait quoi, qui est responsable (palettes, chargement, déchargement, étage...)

III. Facturation en transport

- Les mentions obligatoires
- Leur conformité avec le contrat (désignation, délais de paiement, intérêts de retard...)
- Le délai de paiement et les moyens pour se faire payer (rétention, loi Gayssot)

Exemples : paiement par chèque non reçu, double paiement, erreur de paiement...

- L'indexation Gasoil

IV. Le transport et ses impondérables

- Comment réagir en cas d'empêchement? La demande d'instruction

Etude de groupe - cas pratique sur un litige transport

- Réserves, preuve du préjudice (pénalités?), indemnisation et limites
- Cas de force majeure ou cas d'exonération de la CMR

V. Atelier synthèse - utiliser les apports pour améliorer la relation commerciale

OBJECTIFS

- ✓ Connaître les **rôles** et **responsabilités** des différents acteurs du transport, et les **règles applicables** en matière de transport;
- ✓ Utiliser la réglementation comme un **levier de négociation efficace** dans la relation client;
- ✓ **Sécuriser** les relations commerciales, en maintenant la **confiance** avec des arguments solides et objectifs.

Public

Commerciaux (DRV,
Responsables commerciaux)

Prérequis

Aucun

Durée

7 heures

Lieu

Sur le site de votre choix

Groupes

De 8 à 10 personnes

Formateur

Stephen Maret, Expert Transport Routier près la Cour d'Appel de Bordeaux, titulaire d'un Master 2 en transports maritimes et aériens et d'un Master 2 en Management Logistique en milieu international, a été responsable juridique chez Kuehne+Nagel pendant 11 ans. Ses interventions sont étayées d'exemples concrets et applicables immédiatement.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Les participants devront se munir de quoi prendre des notes. Le support de formation sera communiqué après la formation par email aux participants.

Les phases d'apprentissage mentionnées sur le programme feront l'objet de différentes séquences, au choix de l'organisme de formation : travail de groupe, cas pratiques, apports théoriques.

L'accueil sur votre site comprend la mise à disposition d'une salle permettant l'accueil des participants dans les conditions d'hygiène et de sécurité requises, avec vidéoprojecteur et écran, ainsi que la restauration à midi.

Appréciation et suivi des résultats

Les connaissances des participants font l'objet d'une évaluation des acquis pendant les sessions.

A l'issue du module les participants seront invités à évaluer l'action de formation et notamment l'adéquation entre les besoins des participants et le contenu de la formation, ou le déroulé de la session à distance.