

Public

- Tout public

Prérequis

- Expérience professionnelle.
- Etre orienté vers ce stage par une DREAL après étude de dossier

Modalités d'admission

Aucune en dehors des prérequis

Durée

- 10 jours (80 heures)

Modalités et méthodes

- Présentiel
- Alternance de séances de face à face, individualisation, activités en autonomie, simulation, ludo-pédagogie, ...

Qualité des formateurs

- Fsexperts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique

Documents remis

- Certificat de réalisation
- Attestation de fin de formation

en situation à le référent Handicap local

Nous cer



ATTESTATION DE CAPACITE COMMISSIONNAIRE EXPERIENCE PROFESSIONNELLE - Modules Réglementation + Gestion

Objectifs généraux

- ◆ Permettre à une personne possédant une expérience professionnelle de régulariser sa situation dans le cadre de sa demande d'équivalence avec l'attestation de capacité commissionnaire

Les plus de la formation



- ◆ Des moyens matériels performants et innovants
- ◆ Une formation active et inter active avec des cas pratiques
- ◆ Remise d'une documentation complète et ciblée

Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Le participant est évalué par le formateur par contrôle continu (QCM ou exercice) au fur et à mesure de sa progression pédagogique, pour 40 points de la note finale.
- ◆ L'évaluation finale des acquis se fait à l'aide d'un questionnaire d'au moins 40 QCM, comptant pour 60 points de la note finale.
- ◆ Les acquis sont considérés validés si le participant obtient au minimum 50 points, avec au moins 10 points au contrôle continu et 15 points à l'évaluation finale.

Validation

- ◆ Certificat de réalisation mention « avec succès » si réussite aux tests finaux de validation
Sans niveau spécifique sSans objet [/rs/1253](#)
- ◆
- ◆ Code RS : 1253Si formation répertoriée
- ◆ Code Certif Info : 55528Si formation répertoriéeSi formation répertoriéeSi éligible



Agrément

- ◆ Sans objet

L'accent est à mettre particulièrement sur :

- Le règlement intérieur de l'entreprise
- La durée légale du travail
- Le contrat individuel de travail et les obligations des parties : à l'embauche, pendant le contrat, en cas de suspension ou de rupture
- Le bulletin de salaire et les différentes cotisations sociales
- Les représentants du personnel
- Les rôles du Conseil des Prud'hommes et de l'Inspection du Travail

■ Cadre contractuel de l'activité transport

- Le contrat de vente commerciale en droit Français :
 - Caractéristiques de la vente commerciale : l'objet de la vente, le prix de la vente.
 - Le transfert de propriété : les notions de transfert de propriété, la clause de réserve de propriété.
 - Le transfert de risques.
 - Le paiement des frais.
- Le contrat de commission de transport :

Le contrat-type de commission (contenu, forme et portée juridique des documents matérialisant ce type de contrat).

- Les autres contrats-types :
 - Le contrat de transport routier national et les contrats-types associés
 - Le contrat-type de location de véhicules industriels avec conducteurs destinés au transport de marchandises
 - Le contrat-type de sous-traitance
- Le contrat de vente international et incoterms :
Les difficultés du contrat de vente à l'exportation et la nécessité de contrats-types associés : les termes de ventes internationaux (incoterms®) :
 - L'origine des règles incoterms®
 - Les raisons de leur mise en place
 - Le choix de la règle incoterms®
 - Les stipulations contrares
 - Les règles incoterms® et les échanges intra (communautaires)
 - Classification et analyse des règles incoterms®
 - Les limites des règles Incoterms® et les éléments supplétifs (liner-terms)
- Les contrats de transport internationaux et les conventions associées :
 - La convention de Genève et le contrat de transport international de marchandises par route (C.M.R.)
 - Introduction aux contrats de transport des modes à vocation intercontinentale (Maritime et Aérien) et les conventions internationales (Bruxelles et Montréal)

L'étude de ces contrats est limitée aux seules formes et portées juridiques des documents matérialisant les titres de transport.

- La fiscalité appliquée au transport de marchandises et les régimes de T.V.A.
 - National
 - Communautaire
 - International
- Une attention particulière est portée sur le régime transitoire de TVA intercommunautaire (identification fiscale des acteurs du transport, cas des intermédiaires opaques, numéro d'identification à la TVA et mécanismes de fonctionnement)

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
32	Gestion de l'activité de l'organisateur commissionnaires de transport	/
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse de l'activité au travers du concept de gestion <ul style="list-style-type: none"> - Gestion commerciale : - Savoir identifier une demande de prestation transport et se positionner sur un marché concurrentiel. - Gestion technique : Choisir, quantifier et ordonner les moyens à mettre en œuvre pour satisfaire le besoin du client. - Gestion sociale : Savoir manager les acteurs de la chaîne transport. - Gestion financière : Savoir adapter ses contrats avec les ressources financières de l'entreprise. ▪ Les critères de compétitivité d'une entreprise <ul style="list-style-type: none"> - Savoir organiser et rationaliser les circuits d'information, les chaînes documentaires et le traitement automatisé des opérations : <ul style="list-style-type: none"> • Il s'agit d'apprendre à utiliser les éléments nécessaires à la prise de décision : éléments comptables élaborés à des fins de gestion et éléments quantifiés relatifs à l'exploitation. - Savoir hiérarchiser et maîtriser ses coûts : <ul style="list-style-type: none"> • Etre capable d'apprécier les dimensions d'une charge directe ou indirecte. • Définir les bons critères de variabilité, savoir les utiliser comme clés de répartition. • Maîtriser la formation des coûts partiels et des coûts complets d'une opération de groupage ou d'affrètement. • Savoir définir et évaluer une marge, un seuil de rentabilité. - Savoir développer une méthode commerciale pour une meilleure force de vente : <ul style="list-style-type: none"> • Etre capable d'effectuer la lecture marketing d'une entreprise (stratégie, prix, produits...). • Evaluer les potentialités et le savoir-faire de son entreprise. • Savoir se positionner dans un environnement concurrentiel. • Savoir valoriser la prestation vendue. • Rechercher les bases de l'argumentation commerciale dans le savoir-faire autant que dans les moyens mis en œuvre. ▪ L'amélioration du fonctionnement de l'activité <ul style="list-style-type: none"> - Savoir optimiser le rapport offre et demande d'une prestation transport unimodale ou multimodale : <ul style="list-style-type: none"> • Rechercher l'adéquation permanente entre les moyens et les objectifs à atteindre. • Savoir évaluer les paramètres composant sa prestation de nature à préserver les intérêts fondamentaux de son client, sans mettre en difficulté les sous-traitants chargés de mener à bien les opérations physiques relevant du cahier des charges de la prestation. - Savoir identifier les types de sous-traitance (de capacité ou de technique) et choisir le bon partenaire : <ul style="list-style-type: none"> • Connaître la prestation achetée : moyens et savoir-faire. • Savoir coordonner l'activité complémentaire des acteurs de la chaîne transport (transporteurs, emballeurs, consignataires, agréés en douane...) et évaluer les risques de rupture du flux pour mieux les prévenir et les garantir. - Avoir une bonne connaissance des indicateurs de gestion (globaux ou spécifiques) : <ul style="list-style-type: none"> • Elaborer son propre tableau de bord à partir des outils de gestion et des indicateurs d'exploitation. ▪ Comprendre les étapes qui conduisent à la formation du résultat et permettent de mesurer l'efficacité des choix en matière de gestion d'activité et de gestion financière 	<p data-bbox="1123 1104 1437 1196" style="text-align: center;">Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques</p>

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
42	Dispositif de contrôle et de validation des connaissances	/
<p>En application de l'article 7 de l'arrêté du 21 décembre 2015 relatif aux conditions d'obtention de l'attestation de capacité professionnelle pour les personnes pouvant justifier d'une expérience professionnelle, la certification d'avoir suivi avec succès le stage, assurant au candidat un niveau de connaissance dans les matières demandées équivalent à celui prévu pour l'examen d'attestation de capacité, est subordonnée à la présence effective du participant à l'action de formation et à la réussite d'un test de validation des acquis.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôle continu <ul style="list-style-type: none"> - Vérification des acquis par questionnaire à choix multiple et exercice en début ou fin de chaque séance pendant le déroulement du stage. ▪ Une note d'appréciation sera attribuée par le formateur en fin de stage à chaque participant. Cette note sera déterminée en fonction de l'assiduité et de l'implication du participant à sa formation (participation active ou non). Elle représentera 40 % de la note finale. 		<p>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MOYENS A</p> <p>Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques</p>

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
5	Bilan et synthèse de la formation	/
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bilan ▪ Synthèse ▪ Evaluation de satisfaction 		<p>MOYENS PEDAGOGIQUES ET</p> <p>Salle équipée d'un ensemble multimédia Salle équipée d'un ensemble multimédia</p>

Niveau : Sans niveau spécifique