

Cabinet H DEG CONSULTING

Catalogue de Formation Banque

Commerce Extérieur



Introduction :

Cabinet H DEG CONSULTING s'est imposé à l'échelle nationale, comme un véritable partenaire intégré de développement du secteur privé en Tunisie, notamment dans l'accompagnement des PME et des STARTUPS.

Notre Mission :

Vous accompagner dans votre Projet Par :

- L'Etude de Projet
- La Création d'Entreprise
- L'Accompagnement aux Opérations de Financement
- L'Accompagnement aux Opérations, qu'elles soient de dimension locale ou international
- L'Accompagnement aux Opérations de Restructuration
- Le Diagnostic et mise en place des processus organisationnels de l'Entreprise
- La Formation & le Coaching.



NOTRE OBJECTIF :

 L'Efficacité

 La Rentabilité

 Le Développement



COMMENT TRAVAILLONS-NOUS ?

Après un premier contact, soit par courrier électronique soit par téléphone, nous fixons un rendez-vous avec le client afin que nous puissions cerner ses besoins et trouver ensemble les réponses adéquates.



Par la suite, Cabinet H DEG CONSULTING établit une offre comprenant un budget et un calendrier.

Cette offre est discutée avec le client qui va ensuite la signer en cas d'approbation.



FORMATION

Afin de permettre aux banques d'accompagner leurs clients efficacement dans toutes leurs opérations, qu'elles soient de dimension locale ou internationale.

Cabinet H DEG CONSULTING assure les 5 thèmes suivants :

- ❖ **REMISE DOCUMENTAIRE**
- ❖ **INCOTERMS 2020**
- ❖ **CREDIT DOCUMENTAIRE**
- ❖ **REGLEMENTATION DE CHANGES
TUNISIENNE (RC)**
- ❖ **GARANTIES INTERNATIONALES.**

REMISE DOCUMENTAIRE



Objectifs de la formation :

- ✚ Acquérir des connaissances solides (techniques et commerciales) en sécurités de paiements
- ✚ Eviter les pièges, litiges et risques opérationnels
- ✚ Améliorer la qualité de service et communication, back offices- commerciaux-clients et correspondants bancaires.

Programme pédagogique :

- ❖ Programme audio-visuelle interactif
- ❖ Bases juridiques
- ❖ Comparatif avec les autres modes de paiements
- ❖ Assistance technique & conseils à la clientèle
- ❖ Technique propre aux remises documentaires
- ❖ Risques financiers et technique
- ❖ Communication interne back offices commerciaux
- ❖ Eviter pièges et litiges
- ❖ Maitrise des règles et usances et les pratiques bancaires standard.

Durée de la formation : 1 journée.

Cible :

- Back offices (niveau expert)
- Commerciaux (niveau moyen).

INCOTERMS 2020



Objectifs de la formation :

- ✚ Acquérir des connaissances solides (techniques et commerciales) en contrats de transport
- ✚ Eviter les pièges, litiges et risques opérationnels
- ✚ Améliorer la qualité de service et communication, back offices- commerciaux-clients et correspondants bancaires.

Programme pédagogique :

- ❖ Bases juridiques des INCOTERMS
- ❖ Comparatif des modes de transport droits et obligations des contractants
- ❖ Transfert du cout du transport international
- ❖ Transfert des documents du transport international
- ❖ Transfert du risque du transport international
- ❖ Incoterms et modes de paiements
- ❖ Risques financiers et technique
- ❖ Communication interne back offices commerciaux
- ❖ Eviter pièges et litiges
- ❖ Maitrise la brochure CCI –Incoterms 2020.

Durée de la formation : 1 journée.

Cible :

- Back offices (niveau expert)
- Commerciaux (niveau moyen).

CREDIT DOCUMENTAIRE



Objectifs de la formation :

- ✚ Acquérir des connaissances solides (techniques et commerciales) en sécurités de paiements
- ✚ Eviter les pièges, litiges et risques opérationnels
- ✚ Améliorer la qualité de service et communication, back offices- commerciaux-clients et correspondants bancaires.

Programme pédagogique :

- ❖ Programme audio-visuelle interactif
- ❖ Bases juridiques du crédit documentaire
- ❖ Comparatif avec les autres modes de paiements
- ❖ Rédaction des lettres de crédit
- ❖ Assistance technique & conseils à la clientèle
- ❖ Techniques propres aux lettres de crédit
- ❖ Risques financiers et techniques
- ❖ Communication interne back offices commerciaux
- ❖ Eviter pièges et litiges
- ❖ Maitrise des règles et usances et les pratiques bancaires standard.

Durée de la formation : 1 journée.

Cible :

- Back offices (niveau expert)
- Commerciaux (niveau moyen).

Réglementation de Changes Tunisienne (RC)



Objectifs de la formation :

- ✚ Acquérir des connaissances solides (techniques et commerciales) sur la RC
- ✚ Eviter les erreurs, infractions de changes et risques opérationnels
- ✚ Améliorer la qualité de service et communication, back offices- commerciaux-clients.

Programme pédagogique :

- ❖ Programme audio-visuelle interactif
- ❖ Bases juridiques et économique de la RC
- ❖ Notions de résidence
- ❖ Comptes non-résidents
- ❖ Comptes en devises des résidents
- ❖ Investissements des non-résidents
- ❖ Règlements des importations et exportations
- ❖ Operations courantes
- ❖ Operations en capital
- ❖ Investissement à l'étranger
- ❖ Emprunts extérieur.

Durée de la formation : 1 journée.

Cible :

- Back offices (niveau expert)
- Commerciaux (niveau moyen).

GARANTIES INTERNATIONALES



Objectifs de la formation :

- ✚ Acquérir des connaissances solides (techniques et commerciales) en sécurités de paiements
- ✚ Eviter les pièges, litiges et risques opérationnels
- ✚ Améliorer la qualité de service et communication, back offices- commerciaux-clients et correspondants bancaires.

Programme pédagogique :

- ❖ Programme audio-visuelle interactif
- ❖ Bases juridiques des garanties internationales
- ❖ Comparatif avec les autres modes de paiements
- ❖ Marchés public /marchés privés
- ❖ Comparatif avec les cautions
- ❖ Assistance technique & conseils à la clientèle
- ❖ Technique propre aux garanties internationales
- ❖ Risques financiers et technique
- ❖ Communication interne back offices commerciaux
- ❖ Eviter pièges et litiges
- ❖ Maîtrise des règles et usances.

Durée de la formation : 1 journée.

Cible :

- Back offices (niveau expert)
- Commerciaux (niveau moyen).

Présentation CEO Société H DEG CONSULTING

Dorra EL GHARBI HATTAY titulaire du Diplôme Economique de Gestion promotion 1985 et d'un Diplôme de Formation Bancaire « APB » promotion 1994, a intégré en 1986 à l'UBCI, Banque du Groupe BNP PARIBAS.

En Janvier 2014, elle a fait valoir ses droits à la retraite anticipée justifiée de plus de 27 ans d'expériences professionnelles dont 08 ans au poste de Directeur d'Agence UBCI GROUPE BNP PARIBAS.



En 2016 Dorra EL GHARBI HATTAY s'est lancée dans l'Entrepreneuriat par la création de la Société H DEG CONSULTING.

Formatrice validée par le Centre National de Formation Continue et de Promotion Professionnelle, elle s'est spécialisée dans l'accompagnement et l'assistance pré et post-crédation des PME et des STARTUPS.

Présentation Société H DEG CONSULTING

Cabinet H DEG CONSULTING s'est imposé à l'échelle nationale, comme un véritable partenaire intégré de développement du secteur privé en Tunisie, notamment dans l'accompagnement des PME et des STARTUPS.

La mission du Cabinet H DEG CONSULTING est d'aider, d'assister et d'accompagner le processus de création de startups et d'entreprises innovantes, dans le cadre de l'initiative nationale Startup Tunisia visant à stimuler l'Investissement et le Financement pour appuyer nos startups pour devenir des champions régionaux et mondiaux.



DOSSIER JURIDIQUE :

- Cabinet H DEG CONSULTING est un bureau d'étude et de formation enregistré sous le numéro 01740513
- Siège social : 10 Jinene Bouguarnine, Cité El Mouna 2097 Boumhel Tunisie
- Matricule Fiscal : 000/M/A/1436219/V
- RNE : B0210912016
- Représentée par Madame Dorra EL GHARBI HATTAY en sa qualité de Gérante.

NOS PARTENAIRES





LIENS UTILES SUR NOS RESEAUX SOCIAUX

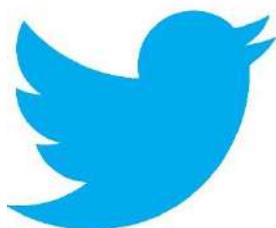
Facebook:



Instagram:



Twitter:



LinkedIn:



YouTube:





Cabinet H DEG CONSULTING

CONTACT

E-mail : <https://hdegconsulting.com/contact/>

Tél/Fax : (+216) 79 216 688

Portable : (+216) 95 942 517

Site Web : <https://hdegconsulting.com/>



Cabinet H DEG CONSULTING

Site web : <http://www.hdegconsulting.com> – Email : contact@hdegconsulting.com

Tel /Fax : (+216) 79 216 688 – Portable (+216) 95 942 517

Matricule Fiscal : 000/M/A/1436219/V RNE : B0210912016

*Aux services
des créateurs*