

TARIFICATION ET CONTRÔLE DE GESTION // FRET AÉRIEN

DURÉE : 28H

Formation des responsables de vente et du marketing, directeurs ou directrices généraux-ales, des analystes, et tout personnel chargé de l'aspect financier.

Durée 28 heures

Lieu chez le client, en centre ou par visio-training

Suivi liste de présence signée chaque jour et attestation en fin de formation

Validation examen + attestation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Utilisation du TACT (« *The Air Cargo Tariff* »)
- Calcul des redevances et taxes, frais de taxation, frais de déboursement et dette
- Déterminer le poids à facturer et savoir calculer les frais de transport
- Évaluer le plafond des recettes d'une lettre de transport aérien ou répartition de route aérienne par le « *Multilateral Prorate Agreement* »
- Garantir et optimiser les recettes des cargaisons.

DESCRIPTIF DU PROGRAMME

- Acceptation des cargaisons
- Responsabilités et droits des compagnies
- Redevances et taxes, et frais de taxation
- Frais de débours et contre-remboursement (COD)
- Formules de tarification
- Poids et volume à facturer
- Tarifications de base, tarifications par classe ou par marchandise
- Cas pratiques de tarifications
- Ventes inter-compagnies, « *Multilateral Proration Agreements* », et accords spéciaux de répartition des recettes
- Garantir les recettes.