

## **Formation – principes basiques « Air freight Sales »**

### **Contexte**

Dans le secteur de l'air freight, les personnes en fonction ont souvent tendance à n'avoir qu'une vue en silo, préoccupées et sensibilisées qu'aux seuls aspects en lien direct avec leur travail quotidien . Cela nuit malheureusement à une bonne compréhension de la chaîne de valeur du secteur et peut impacter directement la qualité de service de l'entreprise.

### **Public Cible**

Toute personne travaillant pour un freight forwarder, GSA, compagnie aérienne, broker, GHA 1<sup>ère</sup> / 2<sup>ème</sup> ligne , ou autre professionnel du secteur.

La formation s'adresse aux personnes venant de rejoindre un département « sales » et n'ayant pas d'expérience préalable dans les « sales » ou tout autre professionnel souhaitant avoir une meilleure compréhension de la chaîne de valeur du secteur.

### **Contenu et objectifs**

- Connaissance du rôle des acteurs principaux du secteur aérien cargo (compagnie aérienne, GHA, GSA, GSSA, FFW, etc.)
- Connaissance de la gestion de la capacité d'un vol cargo (comment est-elle vendue sur le marché)
- Connaissance de la nature des marchandises
- Connaissance des outils de vente/booking air freight
- Connaissance de la structure du tarif air freight
- Connaissance du calcul du poids chargeable , poids pivot
- Connaissance de l'importance des charges locales
- Exemples des mentions importantes sur l'AWB/LTA

Au terme de la formation, le/la participant.e aura une meilleure compréhension :

- Du secteur aérien cargo, des différents acteurs et le rôle de chacun
- De la place qu'il/elle occupe dans la chaîne de valeur et l'importance de son travail quotidien
- De la manière dont la capacité est vendue et la marchandise « bookée » sur un vol
- Des éléments à prendre en compte lors de la remise de prix à un client
- Des points d'attention à avoir, selon le profil de la société dans laquelle il/elle travaille

### **Détails pratiques :**

- Durée de 6 h
- Concepts théoriques et exemples pratiques, le but étant d'avoir une approche pragmatique se rapprochant le plus possible des situations vécues au quotidien

### **Contact :**

Mohammad-Hâny JARFI  
Consultant Logistique – Air freight – Sûreté  
mh avia  
Liège Airport, Bâtiment 50  
[mohammad@mhavia.com](mailto:mohammad@mhavia.com)  
+32 468 09 60 49