

FORMATION

L'EXPORT À VOTRE PORTÉE

Une formation axée sur les échanges pour avancer concrètement dans votre projet export.

**3 JOURS DE
FORMATION
INTERENTREPRISES**



**1/2 JOURNÉE
D'APPLICATION
PRATIQUE
DANS VOTRE
ENTREPRISE**



Bénéfices pour votre entreprise



Identifier les différentes étapes de l'internationalisation pour votre projet.



Profiter des mises en situation et des partages d'expérience.



Identifier des pistes d'amélioration applicables dès votre retour en entreprise.



Remettre les dimensions commerciale et marketing au cœur de la stratégie export.



Comprendre les mécanismes des techniques du commerce international et les intégrer dans votre stratégie export.

Témoignages des participants

"Ce que j'ai le plus apprécié, c'est la richesse des sources d'information et des documents accompagnant la formation."

Brasserie des gabariers – Anthony Berthelot

"Formation très dynamique et captivante."

Atelier W110 – Sarah Babaud

"Les intervenants étaient de qualité, la diversité des sujets abordés m'a permis de bien reposer les bases d'une démarche à l'international."

AWF – Amandine Romain

"Cette formation m'a fortement aidé à structurer ma démarche export. J'ai particulièrement apprécié qu'un point de vue commercial soit intégré sur l'ensemble des sujets."

Inergys – Thierry Lamidieu

"J'ai identifié des points de vigilance pour mon projet. Les cas concrets abordés par les formateurs et les échanges avec les autres participants m'ont beaucoup intéressé."

Ferlim – Anthony De Marcos

DATES 2019

Bordeaux	15, 22 et 29 Janvier
Saintes	05, 12 et 19 Mars
Dax	26 Mars, 02 et 09 Avril
Bordeaux	11, 18 et 25 Juin
Limoges	24 Septembre, 01 et 08 Octobre
Bordeaux	15, 22 et 29 Octobre

TARIF
1500 EUROS
NET DE TAXE

RENSEIGNEMENTS

Carole Goudouly
05.56.79.50.90
carole.goudouly@nouvelle-aquitaine.cci.fr

INSCRIPTIONS

Mathilde Vandois
05.46.84.11.84
m.vandois@rochefort.cci.fr



PROGRAMME

- Votre avantage compétitif dans un contexte international : analyse de votre offre et de votre savoir-faire.
- Enjeux du développement export et moyens mobilisables.
- Comprendre la réglementation pour définir votre stratégie et maîtriser votre développement international (Douanes, Incoterms, etc.).
- Cibler les marchés prioritaires et identifier des sources d'information pour étudier les marchés internationaux.
- Définir votre stratégie commerciale.
- Adapter votre offre aux marchés internationaux.
- Définir votre prix export.
- Choisir et faire évoluer votre mode de commercialisation.
- Identifier et sélectionner des partenaires commerciaux.
- Définir votre stratégie de communication.
- Animer votre portefeuille de clients et partenaires.
- Intégrer la dimension juridique et financière pour préparer votre offre commerciale : environnement juridique, contrats, risques financiers, sécurisation des paiements, gestion du risque et recouvrement.
- Anticiper et gérer le transport.
- Négocier votre offre commerciale : documents commerciaux, négociation interculturelle.
- Ajuster l'organisation et fédérer les équipes.
- Gérer les opportunités et pérenniser vos actions.

Echanges entre participants pour travailler sur vos cas concrets

Formation illustrée de nombreux exemples

Chaque jour: des cas pratiques et des mises en situation