

Objectifs pédagogiques

- Vous transmettre les modes de financement de la stratégie export
- Identification de l'interculturalité et fonctionnement de chaque pays
- Vous apporter les techniques de négociation internationale
- Utiliser les bonnes sources d'information à l'international

Programme pédagogique

Introduction : Pourquoi exporter ? Comment trouver des clients à l'international ?

Les différentes ressources pour exporter

- Les réseaux de vente à l'international : agents, distributeurs...
- Connaître les limites et avantages de chaque type d'intermédiaires.
- Obtenir les aides nationales et européennes pour mettre en place un réseau.

Les marchés export et le potentiel de croissance (par pays)

- Choisir le bon réseau de distribution

Les 6 erreurs à ne pas commettre à l'export

Les différences culturelles et les pratiques commerciales par pays

- La matrice interculturelle
- Les do and do not de la négociation internationale

Boîte à outils opérationnelle

- Les incoterms
- Les méthodes de paiement à l'export
- L'élaboration d'un budget d'investissement pour réussir une stratégie export
- La préparation d'un planning de prospection
- La sélection et la préparation d'un salon à l'export
- Le réseau institutionnel français : obtenir la bonne information

Compétences obtenues

- À l'issue de la formation le stagiaire saura analyser et planifier le développement à l'export de l'entreprise

Méthode & moyens pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges
- Les formations peuvent se réaliser à distance
- Évaluation via un quiz de fin de formation

Public concerné :

Toute personne travaillant dans le commerce souhaitant développer son activité commerciale à l'export.

Participants - Durée :

- 1 à 12 personnes
- 2 jours (14h)

Prérequis :

Aucun

Pour aller + loin : notre formation Techniques de vente et de négociation

Formateur :

Mr Monnereau Luc
bilingue anglais
Code formation : LMC-SEXP

Notre +

Formateur Expert
25 ans d'expérience terrain

p.20

Coût pédagogique :

- **inter entreprises** : 175€ TTC /pers. /jour (7 pers. minimum)
- **intra entreprise** : 1200 € par jour, jusqu'à 3 personnes (et 200 € /jour et par personne supplémentaire)

Lieu :

- France entière

Dates :

- Calendrier fixe pouvant être adapté aux stagiaires.
- Toutes nos formations sont proposées à intervalles réguliers
- Délai d'accès à la Formation : 3 mois

Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533
- Formation finançable par les OPCO et éligible à



Pour les personnes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter.