

## LES ETAPES CLES POUR BIEN DEMARRER VOTRE PROJET EXPORT

### PUBLIC

Dirigeant et collaborateur des services commerciaux et import-export d'entreprises, créateurs, ...

### COMPETENCES VISEES

Préparer son développement export

### PEDAGOGIE

Alternance d'applications et d'apports théoriques  
Participation des stagiaires en mettant à profit leurs expériences vécues

### OBJECTIFS

Valider la faisabilité du projet export et connaître les acteurs de l'export  
Connaître et mettre en avant ses éléments de différenciation  
Cibler et hiérarchiser ses marchés export, définir sa stratégie de distribution  
Identifier et préparer ses actions commerciales export et les budgets associés  
Connaître les aides à l'export et sensibilisation aux techniques export

### PROGRAMME

#### **Exporter : enjeux, étapes et acteurs**

Décrire les motivations pour aller à l'export, apport méthodologique pour connaître les étapes d'un projet à l'export et maîtriser l'ensemble des acteurs qui accompagnent les PME-PMI à l'international

#### **Analyse de la faisabilité d'un projet export**

Réalisation d'un auto-diagnostic visant à mettre en avant les forces et les faiblesses de chaque entreprise (travail participatif et individuel). Sur la base des faiblesses identifiées, rédiger les axes de progrès de chaque entreprise participante

#### **Ciblage des marchés export**

Où ? Pourquoi ? Critères décisifs à définir pour cibler ses pays, apport méthodologique pour classer puis hiérarchiser les marchés cibles

#### **Elaboration d'une stratégie, plan d'action et budget export**

Quel modèle commercial de vente retenir ? Quelles actions export réaliser sur 3 ans et identifier les coûts

#### **Préparer ses actions export (quand, qui, avec qui)**

J'internalise ou externalise mes actions export et quand les programmer sur une première année.

#### **Assurer son suivi commercial export**

Comment animer son réseau de distribution et sa prospection à l'export ?

#### **Sensibilisation aux techniques export**

Les moyens de paiement à l'international et les incoterms

Durée : 1 jour soit 7 heures

Lieu : intra entreprise dans les locaux du Pôle DREAM

Coût : 400€ nets de taxes/stagiaire

Date : 04 avril 2019