

PROGRAMME DE LA FORMATION

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, connaître, mettre en avant ses éléments de différenciation, connaître les acteurs de l'export. 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 euros** nets de taxes/stagiaire

Date : **13 décembre 2018**