

Réf : FOR-00970

Durée : 14 heures (+1h de

Prix : 450 euros

Effectif : 12 stagiaires

Se préparer à l'export

OBJECTIF DE LA FORMATION

Télécharger la fiche programme

Positionner son entreprise sur un marché et CAPTER une clientèle à l'international

Utiliser les techniques du commerce international

Calculer son prix export

Choisir ses actions commerciales adaptées à sa stratégie

PRÉREQUIS

- Avoir accès à Internet et une boîte de messagerie,
- Pouvoir se connecter sur Internet avec un PC/MAC portable ou de bureau (pas de tablette) équipé d'un micro et d'une webcam (tests de fonctionnement nécessaires au préalable) ainsi qu'une souris.
- La maîtrise de l'anglais est un plus pour le développement à l'international d'une entreprise

CONTENU PÉDAGOGIQUE

L'étude de marché et le ciblage pour mieux se positionner et développer sa clientèle à l'international :

- Préparer son projet (objectif, stratégie, marché cible, canaux de distribution)
- Analyser son marché cible (critères et méthodologie)
- Maîtriser le langage export (volet produit / savoir-faire : nomenclature douanière et autres procédures, volet logistique : incoterms, modes de transport et emballage, demande de cotation volet financier : conditions de paiement à l'international, TVA, choix de la devise ; volet juridique : les conditions générales de vente export...)
- Étude de cas

La mise en place d'une stratégie export :

- Analyser les moyens à mobiliser
- Calculer son prix export
- Connaître les choix du circuit de distribution
- Prospector efficacement

La communication et les actions commerciales :

- Communiquer, pitcher
- Planifier et budgétiser ses actions

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- En visioconférence sur plateforme digitale (utilisation d'outils collaboratifs)
- Équipement bureautique et internet
- Connaissance des bases informatiques
- Apports théoriques, études de cas, exercices

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Cas pratique tout au long de la session
- Délivrance d'une attestation d'assiduité et d'acquis de compétences à l'issue de la formation
- Acquis : questionnaire réalisé en fin de formation par l'organisme de formation

PUBLIC

- Porteur de projet / créateur
- Chef d'entreprise
- Conjoint et collaborateur du chef d'entreprise
- Demandeur d'emploi
- Salarié

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateurs experts en commerce international

MOYENS TECHNIQUES

- Formation à distance

N° de déclaration d'activité :

76311030031

Numéro Siren : 130 027 931 00109

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande auprès des référents handicap: **Isabelle HERVAGULT** 04 66 62 80 60 isabelle.hervagault@cma-gard.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter la formation si les conditions pédagogiques n'étaient pas réunies. Il s'engage à vous en informer dans un délai de cinq jours avant le démarrage de la formation. Conditions générales de vente. Entrée en formation de 1 à 20 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).

INSCRIPTION ET INFORMATIONS

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut. Pour toutes informations sur nos formations et leur accès, nos conseillers sont à votre disposition au **04 66 62 80 89** ou par courriel : rcp-contact@cma-gard.fr

