

L'export à votre portée



« J'ai identifié des points de vigilance pour mon projet (transport, réglementation, stratégies commerciales, etc.). Les cas concrets abordés par les formateurs et les échanges avec les autres participants m'ont particulièrement intéressé. »
Ferlim (87) - Anthony De Marcos, Dirigeant

« 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 (23) - Thierry Lamidieu, Dirigeant

« Le contenu de la formation est très complet et bien détaillé. J'ai beaucoup apprécié le dynamisme de l'équipe de formateurs ! ».
Polyflam (33) - Joëlle Naura, Dirigeante

Durée d'une session

3 jours de formation interentreprises (7h/jour) et une 1/2 journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans votre entreprise.

Tarif 1 500 euros net de taxe

Renseignements : Carole

Goudouly : tél. 05 56 79 50 90
carole.goudouly@nouvelle-aquitaine.cci.fr

www.nouvelle-aquitaine.cci.fr/international





Inscriptions :

Mathilde Vandois

tél. 05 46 84 11 84

m.vandois@rochefort.cci.fr

Conditions générales de vente sur
www.formationcontinue-saintonge.fr

-  Prendre le temps pour avancer concrètement dans votre projet export.
-  Identifier des pistes d'amélioration applicables dès votre retour en entreprise.
-  Remettre les dimensions commerciale et marketing au cœur de la stratégie export.
-  Profiter des mises en situation et des partages d'expérience.

Programme

- Votre projet : Quels enjeux? Quels moyens mobilisables?
- Evaluer la pertinence de votre offre et votre avantage compétitif dans un contexte international.
- Comprendre la réglementation pour ajuster votre stratégie et maîtriser votre développement international (Douanes, Incoterms®, etc.).
- Cibler vos marchés prioritaires.
- Définir votre stratégie commerciale, adapter votre produit / service, bâtir votre politique de prix export, adapter votre communication.
- Mettre en place vos partenariats commerciaux, animer votre réseau d'intermédiaires.
- Elaborer une offre commerciale : environnement juridique, contrats, risques financiers, sécurisation des paiements, gestion du risque et recouvrement.
- Négocier votre offre commerciale: documents commerciaux, négociation interculturelle.
- Anticiper et gérer le transport.
- Gérer les opportunités et pérenniser vos actions

Prochaines sessions en 2018

CCI Rochefort et Saintonge (Saintes)	23 et 30 janvier, 6 février
CCI des Landes (Dax)	6, 13 et 20 mars
CCI Nouvelle-Aquitaine (Bordeaux)	29 mai, 5 et 12 juin
CCI Limoges Haute Vienne (Limoges)	25 septembre, 2 et 9 octobre
CCI Bayonne Pays Basque (Bayonne)	6,13 et 20 novembre
CCI Nouvelle-Aquitaine (Bordeaux)	27 nov, 4 et 11 décembre