

# FORMATION

## L'EXPORT À VOTRE PORTÉE

Une formation axée sur les échanges pour avancer concrètement dans votre projet export.

**3 JOURS DE  
FORMATION  
INTERENTREPRISES**



**1/2 JOURNEE  
D'APPLICATION  
PRATIQUE  
DANS VOTRE  
ENTREPRISE**

**TARIF  
1750 EUROS  
NET DE TAXE**



## Bénéfices pour votre entreprise



Identifier les différentes étapes de l'internationalisation pour votre projet.



Profiter des mises en situation et des partages d'expérience.



Identifier des pistes d'amélioration applicables dès votre retour en entreprise.



Remettre les dimensions commerciale et marketing au cœur de la stratégie export.



Comprendre les mécanismes des techniques du commerce international et les intégrer dans votre stratégie export.

# Témoignages des participants

"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 (87)**

"A l'issue de ces 3 journées de formation j'ai l'impression de disposer des outils nécessaires pour démarrer ma démarche export. Le partage d'expérience entre les différents stagiaires de secteurs d'activité variés est très enrichissants. Un grand merci aux formateurs pour la qualité de leur intervention" **SCEV Morel (33)**

"Je ne saurais que recommander cette formation pour sa qualité. Elle est utile et nécessaire pour toute personne et entreprise souhaitant se lancer à l'export." **Galvasteel (40)**

"Ce que j'ai le plus apprécié, c'est la richesse des sources d'information et des documents accompagnant la formation." **Brasserie des gabariers (16)**

"J'ai particulièrement apprécié les échanges, les réponses apportées à des problématiques rencontrées par les stagiaires et l'expérience des animateurs." **Leger SAS (47)**

"L'échange avec les autres participants est riche en enseignements." **Beauté Club International (64)**

"Idéale pour une PME qui souhaite se développer à l'international ou perfectionner ses actions commerciales. Notre entreprise va vraiment progresser et se protéger au niveau commercial et juridique. Beaucoup d'échanges qui permettent de profiter de la théorie mais aussi des expériences de chacun." **Imetronic (33)**

## DATES 2020

<b>Bordeaux</b>	<b>28 Janvier, 04 et 11 Février</b>
<b>Saintes</b>	<b>31 Mars, 07 et 16 Avril</b>
<b>Bordeaux</b>	<b>09, 16 et 23 Juin</b>
<b>Bayonne</b>	<b>29 Septembre, 06 et 13 Octobre</b>
<b>Limoges</b>	<b>29 Septembre, 06 et 13 Octobre</b>
<b>Bordeaux</b>	<b>20 et 27 Octobre et 03 Novembre</b>
<b>Saintes</b>	<b>24 Novembre, 01 et 08 Décembre</b>

## RENSEIGNEMENTS

Carole Goudouly  
05.56.79.50.90  
carole.goudouly@nouvelle-aquitaine.cci.fr

## INSCRIPTIONS

Mathilde Vandois  
05.46.84.11.84  
m.vandois@rochefort.cci.fr



## PROGRAMME

- Votre avantage compétitif dans un contexte international : analyse de votre offre et de votre savoir-faire.
- Enjeux du développement export et moyens mobilisables.
- Comprendre la réglementation pour définir votre stratégie et maîtriser votre développement international (Douanes, Incoterms, etc.).
- Cibler les marchés prioritaires et identifier des sources d'information pour étudier les marchés internationaux.
- Définir votre stratégie commerciale.
- Adapter votre offre aux marchés internationaux.
- Définir votre prix export.
- Choisir et faire évoluer votre mode de commercialisation.
- Identifier et sélectionner des partenaires commerciaux.
- Définir votre stratégie de communication.
- Animer votre portefeuille de clients et partenaires.
- Intégrer la dimension juridique et financière pour préparer votre offre commerciale : environnement juridique, contrats, risques financiers, sécurisation des paiements, gestion du risque et recouvrement.
- Anticiper et gérer le transport.
- Négocier votre offre commerciale : documents commerciaux, négociation interculturelle.
- Ajuster l'organisation et fédérer les équipes.
- Gérer les opportunités et pérenniser vos actions.

**Echanges entre participants pour travailler sur vos cas concrets**

**Formation illustrée de nombreux exemples**

**Chaque jour: des cas pratiques et des mises en situation**