


Marketing international

<p>Objectif : Maîtriser les outils marketing. Etudier et segmenter un marché dans un contexte international. Elaborer une stratégie Marketing Internationale. Acquérir une approche globale de la mercatique : découvrir les différents types de marketing. Maîtriser le langage et les principales techniques de mercatique. Maîtriser les outils Marketing : les 5P, SWOT, diagramme de Porter, BCG...</p>	<p>Personnes concernées : Responsable de Zone Export ou Commercial Export.</p> <p>Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Le Marketing d'Etude <ul style="list-style-type: none"> ❖ Diagramme de Porter ✚ Etude de marché Export <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les différents types d'études de marchés ❖ Pré étude : matrice de sélection de marchés ❖ Les Sources d'informations ❖ Savoir analyser, segmenter et évaluer les risques ✚ Marketing Stratégique <ul style="list-style-type: none"> ❖ Outils majeurs du Marketing Stratégique ❖ le SWOT ❖ L'approche Stratégique : étude des scénariis ❖ La segmentation ❖ Le BCG ✚ Marketing Opérationnel <ul style="list-style-type: none"> ❖ Eléments du Mix Marketing ❖ Extension du Mix Marketing ❖ Entre objectif et finalité ❖ Passer de l'étude au Plan d'Action Commerciale ✚ L'Action Commerciale Internationale <ul style="list-style-type: none"> ❖ Définition des objectifs ❖ Le Plan d'Action Commerciale ❖ Le Plan d'Organisation ❖ Le Feedback ✚ Global or Local Marketing <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les étapes de la Stratégie Marketing Global ❖ Standardisation ou customisation ❖ Distribution internationale et globale ✚ Approche des modes et techniques de paiement ✚ L'aspect juridique 	<p>Le Formateur Spécialiste Import – Export, en Stratégie de développement, Vente, Négociation et Marketing International.</p> <p>Parcours pédagogique</p>  <p>Recueil des besoins, Montage, Exposés et échanges, Analyses de cas réels, Suivi et accompagnement</p> <p>Intra entreprise Lieu de Formation : Dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p>
	<p>3 jours</p>
	<p>1 550 €</p>
	<p>Réf : CI005</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com