

Approche des marchés internationaux

<p>Objectif: Appréhender positivement les qualités qu'une entreprise doit posséder à l'Export. Acquérir une connaissance sur les stratégies internationales. Savoir planifier, mettre en oeuvre et contrôler un processus d'internationalisation.</p> <p>PROGRAMME</p> <p><i>Etre en mesure de mettre en place une stratégie internationale en Back Office. Bâtir une offre commerciale pertinente, homogène et compétitive à l'international. Etre en mesure d'identifier les leviers de compétitivité et les facteurs de réussite à l'international.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ☛ Introduction : Approche de la dimension internationale, les qualités d'une entreprise à l'Export ☛ 1^{ère} partie : Développer ses achats à l'international : entre enjeux et contraintes <ul style="list-style-type: none"> ↳ Enjeux et Risques des achats en Low Cost Countries ↳ Comment sélectionner ses achats ? ↳ Définir les critères de classification ↳ Approche en terme de priorité des LCC ↳ Evaluation des opportunités d'externalisation et des coûts ☛ 2^{ème} partie : Financement <ul style="list-style-type: none"> ↳ Les dispositifs de financements à l'Exportation en UE et pays tiers ☛ 3^{ème} partie : Approche du Marketing Stratégique <ul style="list-style-type: none"> ↳ Outils majeurs du Marketing Stratégique ↳ L'approche Stratégique ↳ Le SWOT ↳ Segmenter son ou ses marchés ☛ 4^{ème} partie : Approche du Marketing Opérationnel <ul style="list-style-type: none"> ↳ Outils majeurs du Marketing Opérationnel ↳ Extension du Marketing Mix ☛ 5^{ème} partie : L'Action Commerciale Internationale <ul style="list-style-type: none"> ↳ Les différentes étapes de l'Action Commerciale ☛ 6^{ème} partie : L'offre Commerciale Internationale <ul style="list-style-type: none"> ↳ La formation du contrat de vente ↳ Les caractéristiques de l'Offre Export ↳ Comment élaborer son Prix de Vente Export ? ☛ 7^{ème} partie : Approche des modes et techniques de paiement ☛ 8^{ème} partie : Les clauses juridiques indispensables du contrat de vente 	<p><u>Personnes concernées :</u> Responsable de Zone Export ou Commercial Export.</p> <p>Pré requis : Aucun</p> <p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements</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> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>3 jours</td> </tr> <tr> <td>1 350 €</td> </tr> </table> <p>Réf : CI009</p>	3 jours	1 350 €
3 jours			
1 350 €			

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