



## Approche des marchés internationaux

<b>Objectif :</b> 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.	<u>Personnes concernées :</u>  Responsable de Zone Export ou Commercial Export.  Pré requis : Aucun
<b>PROGRAMME</b>	<b>PEDAGOGIE</b>
<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>	<b>Le Formateur</b>  Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements  <b>Parcours pédagogique</b>    Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.  <b>Intra entreprise</b> <b>Lieu de Formation :</b> <b>dans la ville de votre choix.</b>  <b>Tarif Inter entreprise par personne</b>
<b>Introduction : Approche de la dimension internationale, les qualités d'une entreprise à l'Export</b>	
<b>1<sup>ère</sup> partie : Développer ses achats à l'international : entre enjeux et contraintes</b>	
 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	
<b>2<sup>ème</sup> partie : Financement</b>	
 Les dispositifs de financements à l'Exportation en UE et pays tiers	
<b>3<sup>ème</sup> partie : Approche du Marketing Stratégique</b>	
 Outils majeurs du Marketing Stratégique	
 L'approche Stratégique	
 Le SWOT	
 Segmenter son ou ses marchés	
<b>4<sup>ème</sup> partie : Approche du Marketing Opérationnel</b>	
 Outils majeurs du Marketing Opérationnel	
 Extension du Marketing Mix	
<b>5<sup>ème</sup> partie : L'Action Commerciale Internationale</b>	
 Les différentes étapes de l'Action Commerciale	
<b>6<sup>ème</sup> partie : L'offre Commerciale Internationale</b>	
 La formation du contrat de vente	
 Les caractéristiques de l'Offre Export	
 Comment élaborer son Prix de Vente Export ?	
<b>7<sup>ème</sup> partie : Approche des modes et techniques de paiement</b>	
<b>8<sup>ème</sup> partie : Les clauses juridiques indispensables du contrat de vente</b>	
	<b>3 jours</b>
	<b>1 350 €</b>
	Réf : CI009