

**Mener un diagnostic export d'une entreprise**

Objectif : Identifier les thèmes sur lesquels l'exportateur qui souhaite un audit va le plus souvent rencontrer des difficultés et les anticiper. Evaluer la capacité actuelle d'exportation de l'entreprise et les moyens de l'augmenter. Proposer des solutions adaptées aux structures d'une entreprise.	Personnes concernées Toute personne travaillant dans le commerce international. Tout public occupant ou destiné à occuper la fonction d'assistant(e) export. Pré requis : Aucun.
PROGRAMME	PEDAGOGIE
✚ Introduction sur l'entreprise exportatrice : un microcosme bien organisé ✚ L'audit comptable et financier de l'entreprise exportatrice ✚ L'analyse du patrimoine : fonds de roulement, trésorerie, délais de paiement ✚ L'analyse de l'activité économique : répartition par marché, stocks, recouvrement, rentabilité, rentabilité ✚ L'audit des ressources humaines de l'entreprise exportatrice ✚ La structure de gestion des opérations export ✚ L'évaluation des besoins de formation du personnel ✚ L'audit des produits et de la stratégie de l'entreprise exportatrice ✚ La protection de la propriété industrielle : brevets, marques, dessins, modèles ✚ La communication : médias (y compris Internet) et hors médias (marketing direct, salons) ✚ Les méthodes de la politique de prix à l'exportation ✚ Le mode de présence à l'étranger et le marketing stratégique ✚ Le choix des produits à exporter et leur éventuelle adaptation ✚ L'audit de la logistique de l'entreprise exportatrice ✚ Le choix de la solution logistique, des partenaires : transporteur, transitaire ✚ Le passage en douane ✚ L'audit des risques encourus par l'entreprise exportatrice ✚ La politique de paiements, le risque de change ✚ La prévention et la couverture du risque d'impayé ✚ Les risques liés au transport des marchandises ✚ Conclusion 1^{ère} journée ✚ Les facteurs-clés du succès à l'exportation ✚ L'adaptation de la PME à une politique export cohérente ✚ L'acheteur de conseil à l'exportation ✚ Les motivations et les freins ✚ Les connaissances à maîtriser ✚ Le fonctionnement de l'acheteur ✚ L'objectif de l'acheteur ✚ Le processus de décision ✚ La stratégie de négociation ✚ La prise de contact et l'entretien ✚ Le premier contact ✚ Les types d'acheteurs et le comportement à adopter ✚ L'éveil de l'intérêt de l'acheteur pour le produit ✚ La négociation ✚ Les contraintes de l'acheteur ✚ Les points d'accord et de désaccord ✚ La contrepartie ✚ Simulations ✚ Mise en scène de situations ✚ Conclusion 2nde journée	Le Formateur Longue expérience dans le domaine de l'import-export et dans le domaine de la formation. Méthode pédagogique La démarche consiste à réaliser des apports théoriques pour une meilleure compréhension des enjeux. La richesse de la formation prendra une nouvelle dimension dans la restitution des travaux de groupes et dans les synthèses de l'animateur. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe. Intra entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix. Inter entreprise Tarif par personne
	2 jours
	1 150 €
	Réf : CI001