

## Marketing international

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

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : [contact@proformalys.com](mailto:contact@proformalys.com) - Fax : 01 48 74 39 98  
Informations, dates de stage et inscriptions sur [www.proformalys.com](http://www.proformalys.com)