



## COMMERCE INTERNATIONAL

### 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><br><br>Responsable de Zone Export ou Commercial Export.<br><br><b>Pré requis :</b> 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><br><br>Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements<br><br><b>Parcours pédagogique</b><br><br><br><br>Recueil des besoins.<br>Montage.<br>Exposés et échanges.<br>Analyses de cas réels.<br>Suivi et accompagnement.<br><br><b>Intra entreprise</b><br><b>Lieu de Formation :</b><br><b>dans la ville de votre choix.</b><br><br><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> <ul style="list-style-type: none"><li>Enjeux et Risques des achats en Low Cost Countries</li><li>Comment sélectionner ses achats ?</li><li>Définir les critères de classification</li><li>Approche en terme de priorité des LCC</li><li>Evaluation des opportunités d'externalisation et des coûts</li></ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>2<sup>ème</sup> partie : Financement</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Les dispositifs de financements à l'Exportation en UE et pays tiers</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>3<sup>ème</sup> partie : Approche du Marketing Stratégique</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Outils majeurs du Marketing Stratégique</li><li>L'approche Stratégique</li><li>Le SWOT</li><li>Segmenter son ou ses marchés</li></ul>                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>4<sup>ème</sup> partie : Approche du Marketing Opérationnel</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Outils majeurs du Marketing Opérationnel</li><li>Extension du Marketing Mix</li></ul>                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>5<sup>ème</sup> partie : L'Action Commerciale Internationale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Les différentes étapes de l'Action Commerciale</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>6<sup>ème</sup> partie : L'offre Commerciale Internationale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>La formation du contrat de vente</li><li>Les caractéristiques de l'Offre Export</li><li>Comment élaborer son Prix de Vente Export ?</li></ul>                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <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>1 550 €</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Réf : CI009                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

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)