

OBJECTIF EXPORT : ACQUÉRIR DES PARTS DE MARCHÉ SUR UNE ZONE CIBLE EXPORT



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Choisir la bonne cible et mettre en adéquation son offre avec les besoins identifiés.
- Faire ses choix stratégiques : quels buts ? quels moyens ?
- Comment conclure sa vente.

PROGRAMME

6 séances de 4 heures

Séance 1 > Maîtrise des outils de négociation export : fixation PV export, conditions générales de vente, offre.

Séance 2 > Maîtrise du risque de non-paiement : crédoc, assurance, affacturage.

Séance 3 > Choix du marché, recherche d'informations sur celui-ci, identification des acteurs clés, choix des réseaux de distribution : benchmark, veille concurrentielle, analyse du potentiel.

Séance 4 > Les importateurs : maîtrise de la politique commerciale, contrat agence, distributeur.

Séance 5 > Prise de contact avec les interlocuteurs identifiés.

Séance 6 > Planifier l'animation commerciale du marché cible : définition des objectifs, fixation des budgets, animation.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des études de cas.