



# Se lancer à l'export Module 1 : Faire son audit export

**1 jour(s), soit 7 heures**

Programme de formation

## Public visé

Direction commerciale, cadres commerciaux qui souhaitent prendre part au développement export de la société, assistantes export et import, administration des ventes.

## Pré-requis

Pas de prérequis

## Objectifs pédagogiques

Pour un primo-exportateur : Identifier et développer les fondements nécessaires pour mettre en place une démarche ou un service export dans son entreprise.

Pour un exportateur déjà expérimenté : Vérifier la pertinence de ses fondements par rapport au(x) nouveau(x) marché(s) qu'il souhaite développer à l'export.

## Description / Contenu

### **Dynamiter ses bloqueurs internes !**

Ces success-stories qui montrent la voie  
Au-delà de l'âge et la taille  
La langue, un obstacle ?  
Trop de paperasse à l'export ?  
Les chauvins, c'est les autres !

Méthode d'analyse de son entreprise dans son contexte international spécifique :

Les composantes internes de l'entreprise: la Pyramide export  
Les composantes externes  
Environnement international  
Le marché / Les concurrents / Les produits  
Analyse du risque sur le pays ciblé

### **Adapter sa stratégie :**

Stratégie de contournement  
Stratégie corrective

### **Les sources :**

Données documentaires ciblées  
Sources internes  
Mon réseau professionnel

### **Mise en pratique :**

Cas pratique  
Etude de votre cas spécifique

## **Modalités pédagogiques**

Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques.

## **Moyens et supports pédagogiques**

Salles équipées : vidéoprojecteur et paperboard. Chaque stagiaire dispose d'un support de cours papier ou électronique et de matériel de prise de notes

## **Modalités d'évaluation et de suivi**

Exercices pratiques, quizz pour valider les acquis;

Compte rendu de fin de formation et analyse interne.

Questionnaire « évaluation de la formation » rempli par le stagiaire

## **Validation de stage**

Attestation de stage

## **Profil du formateur**

Ancien responsable commercial, diplômé en commerce / export, expert en vente

## **Lieu**

JCD and CO - 193 RUE DU GENERAL METMAN, 57070 METZ France

## **Informations sur l'accessibilité**

La formation est accessible aux personnes à mobilité réduite et toute demande d'adaptation peut être étudiée en amont de la formation en fonction du besoin des personnes. Nous contacter pour plus d'informations.