



# Se lancer à l'export Module 2 Développer une stratégie export efficace

**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

### Définir ma stratégie commerciale dans son contexte international :

Mon(mes) Produit(s)

Mon Prix (coûts complets vs. spécifiques / seuil psychologique / monnaie)

Ma Promotion/Communication

Mon mode de distribution

### Comment approcher le(s) marché(s) ciblé(s)

Exporter sans quitter la France ?

Comment organiser ma prospection ?

Les stars de la prospection export : salons & missions

Choisir un agent ou un importateur ?

Utiliser efficacement les nouvelles technologies (site Web, réseaux sociaux, blogs, etc.)

### Quelques points annexes ...mais essentiels :

Me préparer à la négociation internationale

Organiser l'entreprise en mon absence

Utiliser les nouvelles technologies en support commercial

### Mise en pratique :

Cas pratiques

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.