



SE FAIRE CONNAÎTRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE - COMMERCIAL



EN ROUTE VERS L'EXPORT

OBJECTIFS

- Intégrer les fondamentaux d'une approche réussie de l'international pour une entreprise artisanale
- Identifier les principales techniques de l'export

Exporter vous tente ?

Vous souhaitez démarrer une action commerciale à l'étranger, ou concrétiser un premier contact avec une clientèle internationale ?

Vous débutez et souhaitez connaître les bases de l'export ?

Nous vous proposons une formation pour :

- préparer votre prospection, monter un plan d'action export et gérer des commandes export,
- mesurer l'impact réel d'un engagement à l'export sur votre activité.

PRÉREQUIS

Être primo-exportateur

DATES ET LIEUX

CMA Schiltigheim : 13 avril 2018

CMA Mulhouse : nous consulter

PUBLIC

Chef d'entreprise artisanale

Conjoint collaborateur

Associé

Toute personne concernée par un projet de développement d'entreprise à l'export

TARIF

210 €

Se renseigner sur les possibilités de prise en charge auprès de nos conseillères en formation

DURÉE

1 jour : 7 heures

INTERVENANT

Formateur expert du transfrontalier et de l'export pour les entreprises artisanales

CONTACTS

Conseillères en formation :

→ BAS-RHIN

Angélique DIEUAIDE

03 88 19 79 18

infofc67@cm-alsace.fr

→ HAUT-RHIN

Agnès LUSTENBERGER

03 89 20 84 55

infofc68@cm-alsace.fr



Chambre de Métiers d'Alsace



EN ROUTE VERS L'EXPORT



SE FAIRE CONNAÎTRE
ET VENDRE SES PRODUITS

PROGRAMME

1. L'approche marketing et commerciale de l'export :

- savoir sélectionner et étudier les marchés cibles internationaux
- les principales sources d'information et les outils de communication

2. Le montage d'un plan d'action export :

- la prospection et l'étude de l'offre et de la demande du marché
- la planification du développement export dans l'entreprise artisanale
- le budget et les aides éventuelles

3. La stratégie export dans l'entreprise artisanale :

- l'adéquation produit / savoir-faire / prix
- l'engagement du personnel et les moyens humains indispensables

4. Savoir formaliser et sécuriser son offre :

- le contenu de l'offre: volet technique, financier, logistique, juridique
- la forme de l'offre: devis, facture pro forma

5. Gérer ses commandes et sa clientèle :

- la chaîne logistique, les solutions de transport, les bases de la douane
- savoir suivre et fidéliser sa clientèle dans un contexte interculturel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Méthodes actives et participatives

Apport d'outils et d'informations indispensables pour préparer l'entreprise artisanale à un développement international

Un dossier de support pédagogique est remis à chaque participant

ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle de formation

Questionnaire de satisfaction en fin de stage

