



SE FAIRE CONNAÎTRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE - COMMERCIAL



ACCÉDER AU MARCHÉ SUISSE

OBJECTIFS

- Intégrer les fondamentaux d'une approche réussie du marché suisse pour une entreprise artisanale
- Identifier les formalités obligatoires

Vous voyez le marché suisse comme une opportunité pour votre entreprise ?

Vous avez des contacts avec des clients, des possibilités de chantier ?

Nous vous proposons une journée de formation pour :

- découvrir les spécificités de ce marché,
- anticiper les risques et comprendre les facteurs clés du succès,
- acquérir les fondamentaux pour un développement commercial en suisse.

PRÉREQUIS

Avoir déjà une première expérience du marché helvète

PUBLIC

Chef d'entreprise artisanale
Conjoint collaborateur
Associé
Toute personne concernée par le marché suisse au sein de l'entreprise artisanale

DURÉE

1 jour : 7 heures

INTERVENANT

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

DATES ET LIEUX

CMA Schiltigheim : nous consulter
CMA Mulhouse : 17 avril 2020

TARIF

245 € * pour les chefs d'entreprise (*prise en charge par le Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est sous réserve de budget disponible)

210 € * pour les salariés (*prise en charge totale ou partielle par les OPCO)

Se renseigner auprès de nos conseillères en formation

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



ACCÉDER AU MARCHÉ SUISSE



SE FAIRE CONNAÎTRE
ET VENDRE SES PRODUITS

PROGRAMME

1. Zoom sur la Suisse :

- cartographie géopolitique et culturelle
- un marché hors UE mais eurocompatible
- les pratiques d'affaires en Suisse

2. Comprendre et anticiper les formalités pour aller travailler en Suisse :

- connaître les exigences du marché pour sécuriser son offre:
 - ✓ procédures d'annonce
 - ✓ douanes
 - ✓ réglementations fiscales
 - ✓ réglementations sociales

3. Les fondamentaux du déploiement commercial :

- supports commerciaux
- prospection et ciblage des opportunités
- savoir déterminer un prix

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

