



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

