



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

