

# L'export à votre portée



« J'ai identifié des points de vigilance pour mon projet (transport, réglementation, stratégies commerciales, etc.).

Les cas concrets abordés par les formateurs et les échanges avec les autres participants m'ont particulièrement intéressé. »

Ferlim (87) - Anthony De Marcos, Dirigeant

« Cette formation m'a fortement aidé à structurer ma démarche export. J'ai particulièrement apprécié qu'un point de vue commercial soit intégré sur l'ensemble des sujets ».

Inergys (23) - Thierry Lamidieu, Dirigeant

« Le contenu de la formation est très complet et bien détaillé. J'ai beaucoup apprécié le dynamisme de l'équipe de formateurs ! ».

Polyflam (33) - Joëlle Naura, Dirigeante

## Durée d'une session

3 jours de formation interentreprises (7h/jour) et une ½ journée d'application pratique et d'évaluation des acquis dans votre entreprise.

**Tarif 1 500 euros net de taxe**

## Renseignements : Carole

Goudouly : tél. 05 56 79 50 90

[carole.goudouly@nouvelle-aquitaine.cci.fr](mailto:carole.goudouly@nouvelle-aquitaine.cci.fr)

[www.nouvelle-aquitaine.cci.fr/international](http://www.nouvelle-aquitaine.cci.fr/international)

## Inscriptions :

**Mathilde Vandois**

tél. 05 46 84 11 84

[m.vandois@rochefort.cci.fr](mailto:m.vandois@rochefort.cci.fr)

Conditions générales de vente sur [www.formationcontinue-saintonge.fr](http://www.formationcontinue-saintonge.fr)

13/11/2017

-  Prendre le temps pour avancer concrètement dans votre projet export
-  Identifier des pistes d'amélioration applicables dès votre retour en entreprise
-  Remettre les dimensions commerciale et marketing au cœur de la stratégie export
-  Profiter des mises en situation et des partages d'expérience

## Programme

- Votre projet : Quels enjeux? Quels moyens mobilisables ?
- Evaluer la pertinence de votre offre et votre avantage compétitif dans un contexte international
- Comprendre la réglementation pour ajuster votre stratégie et maîtriser votre développement international (Douanes, Incoterms®, etc.)
- Cibler vos marchés prioritaires
- Définir votre stratégie commerciale, adapter votre produit / service, bâtir votre politique de prix export, adapter votre communication
- Mettre en place vos partenariats commerciaux, animer votre réseau d'intermédiaires
- Elaborer une offre commerciale : environnement juridique, contrats, risques financiers, sécurisation des paiements, gestion du risque et recouvrement
- Négocier votre offre commerciale: documents commerciaux, négociation interculturelle
- Anticiper et gérer le transport
- Gérer les opportunités et pérenniser vos actions

## Prochaines sessions en 2018

CCI Rochefort et Saintonge (Saintes)	23 et 30 janvier, 6 février
CCI des Landes (Dax)	6, 13 et 20 mars
CCI Nouvelle-Aquitaine (Bordeaux)	29 mai, 5 et 12 juin
CCI Limoges Haute Vienne (Limoges)	25 septembre, 2 et 9 octobre
CCI Bayonne Pays Basque (Bayonne)	6,13 et 20 novembre
CCI Nouvelle-Aquitaine (Bordeaux)	27 nov, 4 et 11 décembre