



Add-Wise Conseils
Advising your growing business!

Sarl Palauva

M. Laurent Dorey

Mobile : +33 (0) 695 958 514

Mail : Laurent@add-wise.com

BP80023 F-38352 La Tour du Pin Cedex



SYNOPSIS

Ref : 02 DCIC - la Démarche Commerciale à l'International - Consolidation

TPE/PME : LA DEMARCHE COMMERCIALE A L'INTERNATIONAL - CONSOLIDATION

Durée : **2 jours**, soit 14 heures, en 4 demi-journées

Cout du cycle : A déterminer

Lieu : A déterminer

Session(s) : A déterminer

Il s'agit ici de formaliser et structurer la stratégie d'internationalisation de l'entreprise et de ses collaborateurs, en balayant les différents aspects et fondamentaux qu'il faut avoir, et maîtriser, illustrés par des cas pratiques, et un recul pragmatique d'expérience en TPE.

OBJECTIFS

- Assimiler les méthodes et techniques d'expansion à l'international
- Etudier mon degré de préparation à l'internationalisation de mon activité
- Initier une démarche pro-active pérenne et transférable

PERSONNES CONCERNEES

- Dirigeant/Cadre commercial
- Assistante de Direction/nouvelles embauches
- Toute personne ayant un contact client souhaitant évoluer vers l'international

METHODES PEDAGOGIQUES

- Approche modulaire selon expérience/souhait
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques à partir du projet des participants

PROGRAMME

- Demi-journée **1** :

*Quel est mon degré de préparation à l'export ?
où/pourquoi partir sur les marchés étrangers ? Nos
Forces et Faiblesses ?*

*Mon équipe dirigeante/commerciale ; quelles influences l'export devra/aura-t-il sur mes ressources d'encadrement, mes ressources opérationnelles ?
Quels sont les Leviers pour réussir mis à notre disposition ? Quels sont ceux que nous devons développer ?*

- ➔ Quels outils de cadrage et de mesure, dois-je considérer pour moi-même et mes équipes, en anticipation ?

- Demi-journée **2** :

Quels outils mettre en place ? Comment pérenniser mon action hors de mes frontières ? la dupliquer et l'étendre ?

- ➔ Le management de l'offre commerciale à l'international ; quels réflexes avoir, ne pas avoir
- ➔ Comment couvrir ma prise de risques en amont pendant le transport, les douanes, la mise à disposition finale

Prestataire de formation enregistré sous le numéro 82 38 05743 38. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Add-Wise Conseil® est une marque de la Sarl Palauva

n° TVA FR23 800103954 - Siret 800 103 954 100 15 R.C.S Vienne au Capital Social de 2000€ - Code APE 7022Z





Add-Wise Conseils
Advising your growing business!

Sarl Palauva

M. Laurent Dorey



Mobile : +33 (0) 695 958 514

Mail : Laurent@add-wise.com

BP80023 F-38352 La Tour du Pin Cedex

SYNOPSIS

Ref : 02 DCIC - la Démarche Commerciale à l'International - Consolidation

- Demi-journée 3 :

Comment choisir le mode d'entrée à l'étranger le plus approprié ?

- ➔ Le processus de prospection, d'identification, de sélection d'un schéma potentiel de distribution

Gérer un développement commercial à l'international ; quels styles, quelles contraintes, quelles clefs de management

- ➔ Les marchés exports de proximités, géographiques et culturelles, les marchés du grand export ; comment les comprendre.
- ➔ S'insérer dans une démarche Multiculturelle

- Demi-journée 4 :

Comment mieux construire mes offres commerciales à l'international ?

- ➔ Le Système d'Information Marketing, la Gestion des Relations Clients, la veille d'information, comment m'organiser ?

La composition de mon mix marketing à l'international

- ➔ Rédaction d'une matrice et d'un index de préparation à l'émergence internationale

Note : Les modules peuvent être conduits tout en anglais également.

Prestataire de formation enregistré sous le numéro 82 38 05743 38. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Add-Wise Conseil® est une marque de la Sarl Palauva

n° TVA FR23 800103954 - Siret 800 103 954 100 15 R.C.S Vienne au Capital Social de 2000€ - Code APE 7022Z

