



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 : 04 DMTPI-PP - PME à L'international – 1^{ers} Pas

LA DEMARCHE TPE/PME A L'INTERNATIONAL - PREMIERS PAS

Durée : **3 jours**, soit 21 heures

Cout du cycle : A déterminer

Lieu : A déterminer

Session(s) : A déterminer

Intégrer une démarche à l'international, très en amont, permet aux entreprises naissantes/récents de concevoir les marchés exports comme un prolongement naturel de leurs démarches commerciales et marketing.

Il s'agit ici de dédramatiser 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 une série de cas pratiques, et un recul pragmatique et d'expérience en TPE.

OBJECTIFS

- Déterminer son degré de préparation et de détermination
- Etablir un plan d'acquisition de compétences fonctionnelles et stratégiques
- Mettre en place les indicateurs de succès et outils d'amélioration

PERSONNES CONCERNEES

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

METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie active : alternance d'apports théoriques de mises en situations et de travaux de groupes
- Chaque participant dispose de supports de cours adaptés

PROGRAMME

- Jour 1 : **Suis-je prêt à exporter ?**

Mon marché national et les acteurs nationaux & internationaux ; nos stratégies et politiques commerciales respectives, mes Forces et Faiblesses

Ma concurrence élargie, mes indicateurs de performances transposables à l'export ; où commencer ? Quelles Menaces et Opportunités ?

Mon équipe dirigeante/commerciale ; quelles influences l'export devra/aura-t-il sur mes ressources d'encadrement, mes ressources opérationnelles ? Quels sont mes/les Leviers à disposition ?

→ Travaux pratiques

- Jour 2 : **Internationaliser mon offre**

Le processus de prospection, identification sélection, approche d'un partenaire potentiel de distribution. Comment faire, avec qui ?

Le management de l'offre commerciale à l'international ; quels Réflexes avoir, ne pas avoir.

→ Travaux pratiques

- Jour 3 : **Opérer à l'étranger**

Gérer une Force commerciale « étrangère » externalisée ; quels styles, quelles contraintes, quelles clefs ? Les marchés exports de proximités, géographiques et culturelles, les marchés du grand export ; comment les comprendre. Insérer sa démarche Multiculturelle.

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

