

Se préparer à l'export

Maîtriser les fondamentaux du commerce international

DURÉE : 2 jours
(14h + 1h de tutorat)

PUBLIC

- Porteur de projet création
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié

PRÉREQUIS

La maîtrise de l'anglais est un plus pour le développement à l'international d'une entreprise

DATES ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code ci-dessous)

LIEU

Visioconférence + 1h de tutorat

TARIF 450€

Prise en charge possible selon votre statut (salarié, demandeur d'emploi, artisan, conjoint)

ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

LES + CMA OCCITANIE

- ▶ Formateurs experts du commerce international
- ▶ Intervenants spécialistes de l'artisanat et du tissu économique local

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Équipement bureautique et internet
- Connaissance des bases informatiques
- En visioconférence sur plateforme digitale (utilisation d'outils collaboratifs)
- Apports théoriques, études de cas, exercices

OBJECTIFS

- **POSITIONNER** son entreprise sur un marché et **CAPTER** une clientèle à l'international
- **UTILISER** les techniques du commerce international
- **CALCULER** son prix export
- **CHOISIR** ses actions commerciales adaptées à sa stratégie

PROGRAMME

- **L'étude de marché et le ciblage pour mieux se positionner et développer sa clientèle à l'international :**
 - Préparer son projet (objectif, stratégie, marché cible, canaux de distribution)
 - Analyser son marché cible (critères et méthodologie)
 - Maîtriser le langage export (volet produit / savoir-faire : nomenclature douanière et autres procédures, volet logistique : incoterms, modes de transport et emballage, demande de cotation volet financier : conditions de paiement à l'international, TVA, choix de la devise ; volet juridique : les conditions générales de vente export...)
 - Étude de cas
- **La mise en place d'une stratégie export :**
 - Analyser les moyens à mobiliser
 - Calculer son prix export
 - Connaître les choix du circuit de distribution
 - Prospecter efficacement
- **La communication et les actions commerciales :**
 - Communiquer, pitcher
 - Planifier et budgétiser ses actions

ÉVALUATION

- **Cas pratique tout au long de la session**
- **Délivrance d'une attestation d'assiduité** et d'acquis de compétences à l'issue de la formation
- **Acquis :** questionnaire réalisé en fin de formation par l'organisme de formation

Contact et inscription



cma-gard.fr/formations/se-preparer-a-lexport

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Occitanie
59 ter chemin Verdale
31240 Saint-Jean

rcp-contact@cma-gard.fr
04 66 62 80 89

