



COMMERCIALISATION & MARCHÉS

Dynamisez vos ventes à l'export



MAJ : 09/03/2020

INTITULE DE LA FORMATION

Identifiez les marchés à l'export pertinents pour votre entreprise

PUBLIC

Dirigeants de TPE/PME ; Responsables export

PRE-REQUIS NECESSAIRES A LA FORMATION

Une première expérience à l'export

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Professionnaliser son approche du ciblage des marchés & pays prioritaires et dimensionner ses projets d'exportation au regard de sa structure et de son projet
- Comprendre comment cibler son (ses) marché(s)
- Mettre en œuvre de façon concrète une méthodologie de choix de marchés

INTERVENANT

Franck CHAUVET, expert-référent « Export » de l'Aria Sud

CONTENU ET DEROULEMENT

- Choix des critères discriminants lors du choix du ou des marchés export
- Identification des sources d'information gratuites ou payantes
- Construction de la matrice de sélection de marché
- Confrontation avec les réalités intra-entreprise et de terrain
- Cas pratiques

METHODES PEDAGOGIQUES – EVALUATION DES STAGIAIRES

Présentiel Distanciel Blended

Questionnaire d'évaluation des acquis avant et après la formation

MOYENS POUR SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement et attestations de formation

LIEU

Aix-en-Provence (13)

DATE

28 janvier 2020

DUREE

1 journée (7 heures)

CONTACT

Fleur Masson

04 90 31 55 19

fleur@ariasud.com

INSCRIPTIONS

laure@ariasud.com

ORGANISATEUR DE LA FORMATION



NUMERO DE DECLARATION D'ACTIVITE

93840215384



COÛT PAR PARTICIPANT

Pour les TPE PME (<50 salariés) adhérents d'OCAPAT, prise en charge à 100% **sous réserve de validation par Ocapat**

450€ HT / adhérent

650€ HT / non adhérent



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT