

# Structurer sa démarche commerciale à l'international

## Niveau 1 : la boîte-à-outils export

### *Prospecter et vendre efficacement à l'international*

Vendre à l'international est une aventure souvent longue et coûteuse. Structurer sa démarche est essentielle pour éviter les pièges classiques de l'export mais surtout optimiser ses efforts & ressources.

Une partie des clefs du succès sont dans les bons choix, de pays, business modèles et intermédiaires, qui créeront de la valeur, pour soi et son entreprise. Ce cours aborde des points essentiels de cette boîte-à-outils par la théorie et la pratique.

### Sociétés concernées

Cette formation s'adresse aux entreprises, petites ou grandes, ayant déjà un volume d'affaires à l'international.

Elle concerne en premier lieu les primo exportateurs ayant fait leurs premiers pas à l'international mais qui cherchent à structurer et optimiser leur activité export.

### Public concerné

Cette formation est destinée aux responsables export, commerciaux export, ingénieurs d'affaires à l'international.

### Connaissances requises

Connaissances de base du métier commercial & d'une première expérience export.

### Organisation

Le cours alterne les apports théoriques du formateur soutenus par des exemples et des séances de cas et travail en groupe.

### Validation

Un questionnaire permet de vérifier le niveau puis l'acquisition correcte des compétences export.

### Sanction

Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de la formation.

### Objectifs

A l'issue du cours :

- Les stagiaires auront une vue globale des problématiques à structurer dans leur démarche export : quel pays choisir, comment se faire payer, le rôle d'un bureau de représentation...
- Ils auront une vue d'ensemble des méthodes de travail utilisables pour optimiser les efforts et minimiser les risques de l'international.
- Ils disposeront d'une série de techniques et de briques de base leur permettant de construire leur propre boîte-à-outils export.

## Programme sur 2 jours

### Introduction

La démarche commerciale à l'international requiert la connaissance d'outils spécifiques, afin de pouvoir par la suite, manager une zone efficacement.

### A/ Outils d'aide à la décision export

- Choisir et prioriser ses marchés export (où aller ?)
  - Se poser les bonnes questions
  - Une sélection objective
- Rechercher de l'information sur mes marchés (comment trouver ?)
  - Les organismes
  - Les réseaux d'informations
- Choisir le meilleur businessmodel et intermédiaire à l'export (avec qui travailler ?)
  - Les clés de répartition

### B/ Outils pratiques de l'export

- Evaluer ses parts de marchés
  - L'aide des douanes
- Connaître les différents modes d'intermédiations
  - Agent, grossiste, distributeur...
- Analyser un contrat de distribution ou d'agent
- Réviser les Incoterms
- Rappel des appels d'offres internationaux
- Sécuriser ses paiements
  - Assurance-crédit, SBLC
- Structurer son budget export
- Revoir les concepts de marketing export
- Connaître les aides export
  - Assurance prospection