

Structurer sa démarche commerciale à l'international

Niveau 2 : Stratégie & management 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 fois la boîte-à-outils export constituée (N1), le pilotage de l'activité commerciale internationale, souvent avec peu de pouvoir hiérarchique et peu de budget, réclame vision & savoir-faire. Ce cours aborde des points essentiels de stratégie & management export 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 expérience export de quelques années.

Idéalement le stage Niveau 1 aura été suivi dans l'année passée.

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 de leadership à structurer dans leur démarche export : comment créer et communiquer une vision export, construire son budget, gérer & négocier avec ses partenaires export...
- Ils auront une vue d'ensemble des méthodes de management utilisables pour optimiser les efforts et minimiser les incompréhensions interculturelles.
- Ils disposeront de retours d'expériences leur permettant d'améliorer leur propre leadership & management export.

Programme sur 2 jours

Introduction

La démarche commerciale à l'international requiert le pilotage d'outils spécifiques avec une vision & un savoir-faire permettant d'optimiser ses performances export.

A/ Stratégie & Budget export

- Rappel de la boîte-à-outils export(N1)
- Communiquer une stratégie export
 - Se poser les bonnes questions
 - Construire un plan stratégique
- Budget & financement du projet export
 - Construire son P&L
 - Financements

B/ Management de sa zone export

- La préparation aux différences interculturelles
- Animation des partenaires export
 - Lancement, motivation
 - Plan de suivi
 - Rupture
- Négociation à l'international
 - Agent, distributeur...
- Management interne du service
 - Organisation
 - Succès d'équipe