

## DEMARRER A L'EXPORT EN TOUTE SECURITE EN MAITRISANT LES FONDAMENTAUX

(2 JOURS)

MAJ 01/2023

### DATE

**Les 6 et 7 Avril 2023**

CCI Ardennes  
18 avenue G. Corneau  
08000 CHARLEVILLE MEZIERES

### PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé depuis peu un développement international ou prévoyant de le faire à court terme.

### PREREQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Laure VIGLIANO, consultante et formatrice en développement international, maître de conférence associé.

### DUREE

2 jour (14 heures)

### TARIF

1 020 € Net/personne

Nombre de places : 10

### MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels. Fiches synthétiques remises aux participants. Remise d'un support pédagogique.

### SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant

### OBJECTIF

- Intégrer les phases fondamentales d'une approche réussie
- Prioriser les différentes étapes d'un développement export
- Identifier l'ensemble des risques pour les maîtriser
- Découvrir la méthode, les techniques et la boîte à outils

#### 1. Approche de l'internalisation

- **Les enjeux**
  - ☞ Anticiper les risques pour les maîtriser
  - ☞ Check-list des risques et solutions adaptées à chaque risque
  - ☞ L'environnement des échanges
  - ☞ Le leadership du dirigeant
- **Mesurer les impacts organisationnels et financiers**
  - ☞ Le diagnostic export
  - ☞ Le plan d'action organisationnel
  - ☞ Les aides et subventions
  - ☞ le budget export

#### 2. Construire l'offre

- **Les P du mix sur les marchés cibles**
  - ☞ Quoi : quels produits, sélection et adaptation
  - ☞ Combien : A quel prix ? la structure de prix export
  - ☞ Comment : par quelle méthode de distribution/d'implantation
  - ☞ Avec quelle communication ?
- **Où : Sélectionner les marchés étrangers**
  - ☞ les outils et méthodes pour identifier les marchés
  - ☞ Focus sur la stratégie et outils digitaux
  - ☞ Protéger les propriétés industrielles
  - ☞ Mettre en place un Plan d'action
  - ☞ la négociation en environnement culturel

#### 3. L'international : l'affaire de tous dans l'entreprise

- **Le contrat de vente à l'international**
  - ☞ les clauses incontournables
  - ☞ le règlement des litiges
  - ☞ un outil de simplification contractuelle : les Incoterms
- **La logistique à l'international**
  - ☞ les procédures douanières et fiscales
  - ☞ les opérations intracommunautaires
  - ☞ Les opérations hors union européenne
  - ☞ l'administration des opérations import-export
- **Les modes et moyen de paiement**
  - ☞ Les supports et instruments de paiement
  - ☞ les garanties de paiement

**POUR ALLER PLUS LOIN...** CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international.