



Passeport pour l'export

OBJECTIF

- Préparer techniquement son entreprise à l'approche des marchés étrangers.

CONTENU

- **Sélectionner, prospector et pénétrer un marché à l'export**
 - ✓ Comment sélectionner les marchés cibles
 - ✓ Les informations à recueillir
 - ✓ Valider le choix des marchés prioritaires
 - ✓ Choisir le mode de commercialisation à l'étranger
 - ✓ Préparer la prospection export
 - ✓ Mettre en place la politique commerciale adaptée
- **Faire une offre**
 - ✓ Caractéristiques et formalisation de l'offre export
 - ✓ Les conditions générales de vente export
 - ✓ Calculer un prix de vente export
- **Gérer ses expéditions**
 - ✓ Appréhender l'ensemble des paramètres intervenant dans une opération logistique internationale
- **Accomplir ses formalités**
 - Mesurer leurs incidences sur l'offre commerciale
- **Financement et mode de paiement à l'international**
 - ✓ Comment élaborer son plan de financement
 - ✓ Le dispositif de soutien à l'export





Passeport pour l'export

PÉDAGOGIE

- Supports de cours, études de cas, travail de groupe, Internet

PUBLIC

- Dirigeant, Responsable commercial / export d'entreprise

DURÉE

- 1 jour

CALENDRIER

- Nous consulter

BUDGET PAR PERSONNE

- 680 € HT (Déjeuners inclus)

RÉF : E6



CHAMBRE DE
COMMERCE ET
D'INDUSTRIE
DE LA MAYENNE

**Nous
contacter**

Tél. : 02 43 91 47 47

Centre de Formation
www.formation.mayenne.cci.fr
5 bld de l'Industrie SAINT BERTHEVIN