



**IMPORT
EXPORT**

RÉUSSIR SES AFFAIRES À L'INTERNATIONAL

Objectifs

- Partir avec une vision, une stratégie, des outils et des points à maîtriser pour vous aider dans toutes vos actions de développement.
- Construire une offre commerciale gagnante
- Chercher et répondre à un appel d'offres

Public

Responsables de zone, commerciaux export, ingénieurs d'affaires, acheteurs à l'international. Dirigeants de PME, créateurs d'entreprise à l'international

Méthode pédagogique

- Entretien de pré-diagnostic
- Apports théoriques et techniques
- Accompagnement dans les actions à mettre en œuvre

Équipe pédagogique

Intervenant professionnel expert en Commerce international

Attestation de formation

Attestation de formation stagiaire remise à chaque participant en fin de formation

Évaluation

Évaluation de la formation grâce à un QCM ou un quiz.

Accessibilité

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

DURÉE

3 jours soit 21 heures

DATES

A définir

HORAIRES

08h30 – 12h00 et 13h30 – 17h00

TARIF

Selon formule choisie (Inter ou Intra)

LIEU

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban ou site de votre entreprise



LES ATOUTS DE LA FORMATION

Échanges / enrichissement dans le groupe grâce aux univers différents des participants

Système d'inter-sessions permettant une formation progressive et régulière en adéquation avec votre environnement professionnel

Entretien en amont de la formation

PLUS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA FORMATION

CCI formation 82

CCI MONTAUBAN
ET TARN-ET-GARONNE

61 Avenue Gambetta - BP 527
82065 MONTAUBAN Cedex

Contactez-nous au 05 63 21 71 00
www.b2m-formation.com

COMMENT PRENDRE LA DÉCISION DE DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ INTERNATIONALE ?

- **Les outils de la prise de décision**
 - La matrice PESTEL
 - L'analyse SWOT
 - Les 5 forces de Porter
 - La chaîne de valeur
- **Les sources d'information**
 - Les ministères
 - Les DRCE
 - UBIFRANCE
 - La DGDDI
 - Les CCE
 - Les CCI, fédérations, banques
 - La COFACE
 - Quelles informations ? Comment les utiliser ?
- **Développer la veille, l'intelligence économique et le lobbying**
 - La veille
 - Le lobbying

PRÉPARER VOTRE ACTION COMMERCIALE INTERNATIONALE

- **Les modes de commercialisation à l'international**
- **La maîtrise complète du réseau à l'étranger**
 - L'agent commercial indépendant
 - Le contrat de distribution
 - Le contrat de franchise
- **La présence commerciale à l'étranger**
 - La vente directe
 - La filiale commerciale/de distribution
- **La présence commerciale au travers d'un partenariat à l'étranger**
 - Les joint-ventures, la filiale commune, les alliances
 - Les licences de brevets et de marques
 - Le transfert de technologies
- **Application professionnelle**
Clauses générales d'un contrat international

CONSTRUIRE UNE OFFRE COMMERCIALE GAGNANTE

- **L'offre commerciale et son environnement juridique**
 - Quelle est la situation de l'entreprise dans un contexte international ?
 - Quelles sont les sources du droit français ?
 - Les instruments du droit communautaire
 - Les réglementations internationales et la complexité du droit international
- **Le contrat de vente international**
 - Rôle de la Convention de Vienne
 - La chaîne documentaire
 - La formation du contrat et ses obligations contractuelles
 - Que faire en cas de litige ? Qui va le juger ?

- **Les incidences des CGV et des CGA**
Modalités de mise en œuvre et points essentiels
- **Application professionnelle :**
Check-list de l'offre commerciale

RECHERCHER ET RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES

- **Les appels d'offres internationaux et les marchés publics :** intérêts
- **Comment répondre à un appel d'offres :** recherche et déroulement
- **Rôle et enjeux :** comment gagner un appel d'offres
- **Application professionnelle :** check-list des clauses, des critères d'évaluation, des mots clés, des informations à fournir

COMMENT FINANCER VOS OPÉRATIONS INTERNATIONALES ?

- **Financer votre prospection**
Assurer vos démarches grâce à l'assurance prospection
Les aides de vos collectivités locales

SAVOIR ANALYSER LES RISQUES INTERNATIONAUX

- **Les risques liés à la prestation et sa réalisation** (généraux, logistiques)
- **Les risques juridiques**
- **Les risques financiers**