



La prospection à l'international

● PUBLIC

Dirigeants d'entreprises, commerciaux export, assistants commerciaux export ...

● OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les méthodes et les outils pour aider les chefs d'entreprises et les commerciaux export à :

- Construire un plan optimal de prospection à l'international
- Travailler l'argumentaire de vente
- Identifier les prospects
- Convaincre les décideurs
- Réduire le stress de la prospection et maintenir la motivation
- Comprendre le contexte et la culture de leurs interlocuteurs

● METHODES PEDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Etude de cas

● CONTENU

- La préparation de la prospection à l'international
- L'éclairage marché et technique de recherche d'information à l'international
- La stratégie de développement commerciale à l'export
- La prospection proprement dite
- Informations complémentaires

Dates

6 - 7 - 13 - 14
octobre 2016

Lieu

Hôtel Khayam Garden
Nabeul

Coût

250 DT TTC

Intervenant

M Wael HIDRI
Conseiller en exportation

Contact

Pour toute information sur les conditions d'inscription et d'accueil

Tél : 72 287 260 – Fax : 72 287 417

cci.capbon@planet.tn - www.cciapbon.org.tn



La prospection à l'international

● Programme

Jeudi 6 octobre : de 08h30 à 16h00

La préparation de la prospection à l'international

- L'intelligence économique
- L'importance de l'information pour les exportateurs
- Stratégie à l'international : les 10 points clés pour réussir à l'export
- Choix des pays cibles : approche macro-économique et grille d'analyse multicritère

L'éclairage marché et technique de recherche d'information à l'international

- **Panorama pays**
 - Analyse des données générales d'un pays cible
 - Analyse des risques d'un pays cible
 - Analyse des statistiques générales d'un pays cible

Vendredi 7 octobre : de 08h30 à 12h30

L'éclairage marché et technique de recherche d'information à l'international

- **Panorama marché**
 - Analyser la demande et l'offre sur mon marché export ?
 - Analyser la distribution sur mon marché export ?
 - Analyse des statistiques spécifiques de mes produits sur un marché étranger
 - Identification des droits et taxes de mes produits à l'export
 - Identification de la réglementation documentaire et sectorielle

Jeudi 13 octobre : de 08h30 à 16h00

La stratégie de développement commerciale à l'export

- Comment mener son analyse SWOT ?
- Comment réaliser son diagnostic à l'export
- Définir les critères d'attractivité du marché cible
- Définir les critères de compétitivités de mon entreprise
- Comment réaliser son mix-marketing (les 4P) ?

La prospection proprement dite

- L'approche culturelle à l'export
- Mener ses affaires à l'export : les principaux points à connaître
- Identification des moyens de paiement sur le marché export

Vendredi 14 octobre : de 08h30 à 12h30

Informations complémentaires

- Salons et presses professionnelles : se faire connaître à l'étranger
- Listing professionnel : comment optimiser son listing ? (conseils-astuces-sources)
- Les contacts utiles

Fiche d'inscription

à envoyer au plus tard le mercredi 5 octobre 2016

Fax : 72 287 417 – 72 223 451 / Email : cci.capbon@planet.tn

« la prospection à l'international »

Date : 6, 7, 13 et 14 octobre 2016 - **Lieu :** Hôtel Khayam Garden – Nabeul

Coût : 250 DT TTC (support du cours – pauses cafés – déjeuners)

Nom et Prénom	
Raison sociale	
Activité	
Adresse	
Tel	
Fax	
Email	
Mode de paiement	
<input type="checkbox"/> Chèque	
<input type="checkbox"/> Virement (BNA Nabeul - RIB : 03300027010110753014)	
<input type="checkbox"/> Espèce	

Je confirme mon inscription au séminaire de formation

« la prospection à l'international »

Signature