

PACK EXPORT CCI FORMATION CORSICA

LES + : Possibilité de bénéficier d'un Diag Export par les services économiques de la CCI de Corse

en partenariat avec



OBJECTIFS

Passer de la vente locale à la vente à l'international exige de connaître les fondamentaux du commercial et de l'export :

- Collecte de l'information sur les différents marchés • Identification des bons intermédiaires
- Gestion de son processus de vente • Sécurisation de ses opérations...

Cette formation pour les dirigeants ou les salariés de TPR/PME Corses a pour principaux objectifs :

- La compréhension des mécanismes internationaux et des stratégies marketing • La maîtrise des fondamentaux nécessaires à la réalisation d'opérations à l'international et les outils pour les sécuriser • Les techniques de négociation à l'international, ses opérations internationales.



PROFIL DU CANDIDAT

Dirigeants, salariés de TPR/PME Corses



PROGRAMME

BLOC 1 : Démarrer à l'export : Les Pré-requis (2j)

- 1) **Approche de l'internationalisation :** • Les enjeux • Mesurer les impacts organisationnels et financiers
- 2) **Construire l'offre :** • Les P du mix sur les marchés cibles • Où : Sélectionner les marchés étrangers

BLOC 2 : Identifier et Connaître les marchés cibles (3j)

- 1) **Les clés pour identifier et connaître ses marchés cibles :** • La faisabilité du projet export • Connaître les marchés cibles • Le ciblage des marchés
- 2) **La veille et l'intelligence économique à l'international :** Le cycle de veille • Pratiquer une veille active sur les marchés export • Les différents types de veilles • S'outiller pour surveiller son environnement • Mettre en place la/les veilles dans l'organisation

BLOC 3 : Gérer les opérations à l'international (9j) - Les fondamentaux du commerce international

- Maîtriser les règles Incoterms® ICC 2010 • Maîtriser les règles Incoterms® ICC 2010 • La douane et l'entreprise • Optimiser le traitement de la chaîne documentaire export • Gérer les documents liés à l'offre commerciale • Trouver les sources d'information pertinentes

BLOC 4 : Réussir ses négociations à l'international (9j) - En partie en langue anglaise

- Le savoir-être commercial • La préparation • L'entretien commercial • Les fondamentaux de la négociation • Les particularités en contexte international • La conclusion efficace d'un entretien commercial • Les attitudes commerciales

BLOC 5 : Les outils du Marketing Digital (1j)

- Maîtriser les principaux leviers et outils du marketing digital • Savoir définir son Plan marketing digital • Connaître les tendances et bonnes pratiques du domaine Internet: les bases du webmarketing • Le site web • Le marketing de contenus dans le digital • Le référencement naturel (SEO) • Le référencement payant • Promouvoir son actualité et ses événements • L'e-mailing • Les réseaux sociaux • Le marketing d'influence sur les réseaux sociaux • La e-reputation • Le Plan de communication Internet • Web et analytics

RENSEIGNEMENTS - INFORMATIONS

📍 Campus CCI Formation Bastia
Lieu dit strada vecchia . 20290 Borgo

☎ 0495 300 005 ✉ formation@ccihc.fr 🌐 formation-ccicorse.fr

**CCI FORMATION
CORSICA**