

Commercial export

-Référence: **IE-8**

-Durée: **7 Jours (49 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Construire un plan de développement par marché.
- Maîtriser les spécificités de la vente d'affaires et les risques juridiques et financiers.
- Piloter la commercialisation : sélectionner les intermédiaires ; contrôler le résultat.
- Acquérir les connaissances interculturelles fondamentales pour négocier à l'international.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Ingénieur d'affaires souhaitant développer ses compétences de commercial à l'international. Commercial ou gestionnaire de services commercial, technico commercial souhaitant acquérir les techniques de la vente à l'international. Cadre commercial amené à vendre à l'international.

Programme

- **Comprendre l'organisation des marchés à l'international**
 - Le nouvel environnement économique des échanges internationaux.
 - Comprendre le déroulement d'une opération de commerce international.
 - Détecter les appels d'offres en amont.
- **Structurer sa recherche d'information**
 - Définir les éléments clés par pays.
 - Utiliser les 20 sites clés de l'international.
 - Classer ses informations.
- **Connaître et analyser son marché**
 - Analyser l'organisation de son marché.
 - Segmenter son marché.
 - Identifier ses clients : utiliser le réseau international public et privé.
 - Quels usages des réseaux sociaux pour préparer la prospection à l'international ?

- Déterminer son potentiel de développement.
- **Construire son plan de développement par marché**
 - Les différentes rubriques du business plan.
 - Présenter son business plan et son ROI.
 - Impliquer son supérieur dans les choix stratégiques et son budget.
 - Quels indicateurs suivre pour piloter son business plan à l'international ?
- **Sélectionner ses intermédiaires**
 - Choisir son mode d'implantation : importateurs, agents, distributeurs, filiales...
 - Préparer son dossier de prospection.
 - Les critères pour sélectionner son partenaire étranger.
 - Utiliser la grille PEC pour sélectionner votre intermédiaire.
- **Définir l'objectif commercial, contrôler le résultat et manager les intermédiaires**
 - Évaluer le potentiel de son intermédiaire.
 - Comment organiser la négociation des objectifs.
 - Comment obtenir sa liste de prospects.
 - Élaborer un plan d'actions annuel.
 - Comment disposer rapidement des données sur l'évolution des marchés.
 - Manager ses équipes sur le terrain.
- **Négocier à l'international**
 - Les do and don't de la négociation internationale.
 - Préparer une négociation internationale à fort enjeu.
 - Définir ses marges de manœuvre.
 - Négocier ses prix et défendre ses marges.
 - Faire face aux demandes de concessions.
 - Préparer son argumentaire en fonction des cultures.
- **Intégrer la dimension financière des opérations internationales**
 - Proposer des solutions de financement.
 - Choisir les moyens et modes de paiement en fonction du risque-client et du risque pays : les virements ; le crédit documentaire version RUU 600 ; la lettre de crédit stand-by.
- **Maîtriser les risques juridiques des opérations à l'international**

Programme

- Les spécificités juridiques de l'international.
 - Pièges, risques et litiges liés aux contrats internationaux : les clauses à soigner.
 - Mesurer les conséquences du choix de l'Incoterm 2010 : le transfert de risques.
 - Sécuriser les risques juridiques. Sortir d'un litige : le règlement amiable à l'international ; l'arbitrage international.
- **Maîtriser les techniques de couverture des risques financiers**
 - Les techniques de couverture du risque de change.
 - Se prémunir du risque d'impayé, l'assurance crédit.
 - Les règles pour garantir un paiement sans réserve de l'assureur.
 - Évaluez le risque fiscal de votre implantation.
 - Évaluation des acquis



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc