

# ETUDIER SON OFFRE A L'EXPORT

2 jours (14 heures)

## OBJECTIFS

Définir une stratégie marketing appropriée au marché cible.  
Définir un plan logistique adapté.  
Définir une stratégie commerciale dans le pays visé.

### Public

Toute personne amenée à négocier avec sa banque

### Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

### Animateur(s)

Cette formation est animée par un spécialiste développement export

**Prix inter : 1400,00 € HT**  
**Prix intra : nous consulter**

## PROGRAMME

### Quelle stratégie mettre en place ?

Standardisation ou adaptation produit/marché

### Créer une offre de valeur et différenciée

Réussir son positionnement prix export

Adapter la communication aux pays

Sécuriser sa marque

Choisir la logistique export

Identifier les différents circuits potentiels

### Mener l'étude comparative (modes, prestataires)

Sélectionner une solution adaptée

Vérifier l'efficacité globale de la supply chain

Choisir les circuits de vente à l'étranger

Connaître les réseaux à l'international

### Recenser les modes de commercialisation dans le pays de destination

Choisir le canal adapté au marché et à sa cible clients

Quel type de contrat établir ?

Déterminer les leviers d'animation des intermédiaires

## METHODES PEDAGOGIQUES

### Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation.

Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Nos lieux d'accueil formation sont équipés :

Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

### Dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Yosadi réalise 2 types d'évaluation :

Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation, elles sont complétées par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie : Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.