

FORMATION EXPORT

19 & 20 NOVEMBRE 2019



- **2 JOURS DE FORMATION INTERENTREPRISES**
- **1 RDV INDIVIDUEL D'APPLICATION PRATIQUE**

Adresse :
LA SOURCE
37 cours George
Clemenceau
33000 BORDEAUX

Inscriptions : auprès de
Marc AUGUSTIN
m.augustin@technowest.com

PARCOURS START-UP :
DÉVELOPPEMENT À
L'INTERNATIONAL



LES CLÉS DE
LA RÉUSSITE À
L'INTERNATIONAL

CONSTRUISEZ
VOTRE PLAN
DE DÉVELOPPEMENT
À L'INTERNATIONAL

EN PARTENARIAT
ET AVEC
L'INTERVENTION DE :



FORMATION EXPORT

PROGRAMME SIRENA START-UP

**2 JOURS DE
FORMATION
INTERENTREPRISES**



**1 RDV INDIVIDUEL
D'APPLICATION
PRATIQUE**



Une formation axée sur les échanges pour vous permettre d'avancer concrètement dans votre projet export.

Bénéfices pour votre start-up



Identifier les différentes étapes de l'internationalisation pour votre projet.



Profiter des mises en situation et des partages d'expérience.



Identifier des pistes d'amélioration applicables dès votre retour en entreprise.



Remettre les dimensions commerciale et marketing au cœur de la stratégie export.



Comprendre les mécanismes des techniques du commerce international et les intégrer dans la stratégie export.

Témoignages de participants

"Formation d'excellente qualité alliant connaissances générales et mise en pratique. Deux intervenants très professionnels et maîtrisant parfaitement leur sujet. Le tout dans une ambiance studieuse et décontractée."

Dreamtronic - Olivier Defaux

"Ce que j'ai le plus apprécié, c'est la richesse des sources d'information et des documents accompagnant la formation."

Brasserie des gabariers – Anthony Berthelot

"Cette formation m'a fortement aidé à structurer ma démarche export. J'ai particulièrement apprécié qu'un point de vue commercial soit intégré sur l'ensemble des sujets."

Inergys – Thierry Lamidieu

"J'ai apprécié l'ambiance, la synergie de groupe et le programme complet".

SARL DLAND - Emilie DESLANDES

"J'ai identifié des points de vigilance pour mon projet. Les cas concrets abordés par les formateurs et les échanges avec les autres participants m'ont beaucoup intéressé."

Ferlim – Anthony De Marcos

PROGRAMME

- Votre avantage compétitif dans un contexte international : analyse de votre offre et de votre savoir-faire.
- Enjeux du développement export et moyens mobilisables.
- Comprendre la réglementation pour définir votre stratégie et maîtriser votre développement international.
- Cibler les marchés prioritaires et identifier des sources d'information pour étudier les marchés internationaux. Définir votre stratégie commerciale.
- Adapter votre offre aux marchés internationaux.
- Choisir et faire évoluer votre mode de commercialisation.
- Identifier et sélectionner des partenaires commerciaux. Animer votre portefeuille de clients et partenaires.
- Intégrer la dimension juridique et financière pour préparer votre offre commerciale.
- Négocier votre offre commerciale
- Ajuster l'organisation et fédérer les équipes.
- Gérer les opportunités et pérenniser vos actions.



**Formation illustrée
de nombreux
exemples, cas
pratiques et mises
en situation**