

## *Et si vous visiez l'export ? Les 1<sup>ères</sup> réflexions à avoir*

### Prérequis

- Néant

### Objectifs pédagogiques

- Valider la faisabilité du projet export, connaître, mettre en avant ses éléments de différenciation, connaître les acteurs de l'export.
- Cibler et hiérarchiser ses marchés export, définir sa stratégie de distribution, identifier et préparer ses actions commerciales export et les budgets associés.
- Connaître les aides à l'export et sensibilisation aux techniques export.

### Public visé

Dirigeant et collaborateur des services commerciaux et import-export d'entreprises, créateurs

### Programme

#### 1<sup>ère</sup> partie

##### **Exporter : enjeux, étapes et acteurs.**

Décrire les motivations pour aller à l'export, apport méthodologique pour connaître les étapes d'un projet à l'export et maîtriser l'ensemble des acteurs qui accompagnent les PME-PMI à l'international.

##### **Analyse de la faisabilité d'un projet export.**

Réalisation d'un auto-diagnostic visant à mettre en avant les forces et les faiblesses de chaque entreprise (travail participatif et individuel). Sur la base des faiblesses identifiées, rédiger les axes de progrès de chaque entreprise participante.

#### 2<sup>ème</sup> partie : personnalisée en fonction de votre secteur d'activité

##### **Ciblage des marchés export :**

Où ? Pourquoi ? Critères décisifs à définir pour cibler ces pays, apport méthodologique pour classer puis hiérarchiser les marchés cibles.

##### **Élaboration d'une stratégie, plan d'action et budget export**

##### **Quel modèle commercial de vente retenir ?**

##### **Quelles actions export réaliser sur 3 ans et identifier les coûts ?**

Préparer ses actions export (quand, qui, avec qui) ; J'internalise ou externalise mes actions export et quand les programmer sur une première année.

Assurer son suivi commercial export : comment animer son réseau de distribution et sa prospection à l'export ?

##### **Sensibilisation aux techniques export**

Les moyens de paiement à l'international et les incoterms

## Et si vous visiez l'export ? Les 1<sup>ères</sup> réflexions à avoir

### Méthodes et supports pédagogiques

- Alternance d'applications et d'apports théoriques
- Participation des stagiaires en mettant à profit leurs expériences vécues
- Feuille d'émargement
- Attestation de présence
- Évaluation des compétences acquises : QCM, Cas pratiques, Quiz

### L'intervenant

**Stéphane MUNOS**, Conseiller en Développement International au sein de la CCI Loiret.

En 1994, Stéphane MUNOS a rejoint la CCI du Loiret en tant que responsable de zone Espagne et Amérique latine. Stéphane MUNOS dispose de 25 années d'expérience au service des entreprises françaises de la Région Centre-Val de Loire. Durant cette période, il a accompagné des entreprises sur des salons, des missions individuelles et collectives et en préparation de projet export sur l'UE, l'Afrique du Nord et de l'Ouest, la Russie, l'Amérique du Nord et du Sud, le Moyen-Orient et la Chine. Depuis le 1er janvier 2019, il a rejoint la Team France Export Région Centre-Val de Loire. Il est diplômé d'un Master en Commerce International.

### Durée, date et lieu

Durée	Date	Lieu
1 jour (7h) – de 9h à 17h	1 <sup>er</sup> octobre 2020	Cité de l'Agriculture - Orléans

- La confirmation d'inscription vous sera adressée par mail.
- Si la formation devait être annulée pour faute de participants vous seriez également prévenu par mail 15 jours avant le début de la formation.

### Coût de la formation

Tarif adhérent AREA	450,00€ HT (soit 540,00€ TTC) / personne
Tarif non adhérent AREA	550,00€ HT (soit 660,00€ TTC) / personne

- Frais de restauration offert
- Frais de déplacement et d'hébergement à la charge du stagiaire

### Le +

- Un groupe de 12 participants maximum, tous professionnels de l'agroalimentaire afin de partager des expériences et des préoccupations concrètes.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Afin de répondre aux différentes contraintes merci de nous contacter.

