



CONDUITE DE RELATIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES

Durée

✿ 04 jours / 24 heures

Horaire

✿ 08h30 à 15h30

Dates de programmation

✿ 16 au 19 avr. 2019

✿ 23 au 26 juil. 2019

✿ 05 au 08 nov. 2019

Public concerné

✿ Exportateurs

✿ Responsables commerciaux

✿ Chargés des relations internationales

Objectifs

- ❑ Développer le savoir-faire des opérateurs économiques qui envisagent de pénétrer les marchés internationaux.
- ❑ Guider les participants sur les préparatifs nécessaires à une prospection internationale efficace et comprendront l'importance du savoir-faire en affaires.

À l'issue du séminaire, les participants sauront exactement comment aborder un marché international, auront les outils nécessaires pour prospecter efficacement au niveau international.

Parcours pédagogique

THÈME 1 : LA PRÉPARATION D'UN VOYAGE D'AFFAIRES

THÈME 2 : L'ÉTUDE DES DIFFÉRENTS TYPES D'ENVIRONNEMENT

THÈME 3 : LA DÉTERMINATION DE STRATÉGIES SUIVANT LE TYPE D'ENVIRONNEMENT

THÈME 4 : LE CHOIX DE LA POLITIQUE INTERNATIONALE DE PRIX

THÈME 5 : LE CHOIX DE LA POLITIQUE INTERNATIONALE DE PRODUIT

THÈME 6 : LE CHOIX DE LA POLITIQUE INTERNATIONALE DE PROMOTION

THÈME 7 : LE CHOIX DE LA POLITIQUE INTERNATIONALE DE PLACEMENT

THÈME 8 : LE TOUR DU MONDE DU SAVOIR-FAIRE EN AFFAIRES