



## CONDUITE DE RELATIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES

### Durée

✿ 04 jours / 24 heures

### Horaire

✿ 08h30 à 15h30

### Dates de programmation

✿ 17 au 20 avr. 2018

✿ 24 au 27 juil. 2018

✿ 06 au 09 nov. 2018

### 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