

Commercial export



IE-8 7 Jours (49 Heures)

Description

Passer de la vente France à la vente à l'international exige de connaître les fondamentaux du commercial et de l'export : collecte de l'information sur les différents marchés, identification des bons intermédiaires, gestion de son processus de vente, sécurisation de ses opérations... Cette formation de cadre commercial export vise un triple objectif : la compréhension des mécanismes internationaux ; la maîtrise des fondamentaux nécessaires à son développement à l'international ; les techniques de vente à l'international, et les outils pour sécuriser ses opérations internationales.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Ingénieur d'affaires souhaitant développer ses compétences de commercial à l'international. Commercial ou gestionnaire de services commercial, technico commercial souhaitant acquérir les techniques de la vente à l'international. Cadre commercial amené à vendre à l'international.

Prérequis

Aucune

Les objectifs de la formation

- Construire un plan de développement par marché.
- Maîtriser les spécificités de la vente d'affaires et les risques juridiques et financiers.
- Piloter la commercialisation : sélectionner les intermédiaires ; contrôler le résultat.
- Acquérir les connaissances interculturelles fondamentales pour négocier à l'international.

Programme de la formation

Comprendre l'organisation des marchés à l'international

- Le nouvel environnement économique des échanges internationaux.
- Comprendre le déroulement d'une opération de commerce international.
- Détecter les appels d'offres en amont.

Structurer sa recherche d'information

- Définir les éléments clés par pays.
- Utiliser les 20 sites clés de l'international.
- Classer ses informations.

Connaître et analyser son marché

- Analyser l'organisation de son marché.
- Segmenter son marché.
- Identifier ses clients : utiliser le réseau international public et privé.
- Quels usages des réseaux sociaux pour préparer la prospection à l'international ?
- Déterminer son potentiel de développement.

Construire son plan de développement par marché

- Les différentes rubriques du business plan.
- Présenter son business plan et son ROI.
- Impliquer son supérieur dans les choix stratégiques et son budget.
- Quels indicateurs suivre pour piloter son business plan à l'international ?

Sélectionner ses intermédiaires

- Choisir son mode d'implantation : importateurs, agents, distributeurs, filiales...
- Préparer son dossier de prospection.
- Les critères pour sélectionner son partenaire étranger.
- Utiliser la grille PEC pour sélectionner votre intermédiaire.

Définir l'objectif commercial, contrôler le résultat et manager les intermédiaires

- Évaluer le potentiel de son intermédiaire.
- Comment organiser la négociation des objectifs.
- Comment obtenir sa liste de prospects.
- Élaborer un plan d'actions annuel.
- Comment disposer rapidement des données sur l'évolution des marchés.
- Manager ses équipes sur le terrain.

Négocier à l'international

- Les do and don't de la négociation internationale.
- Préparer une négociation internationale à fort enjeu.
- Définir ses marges de manœuvre.
- Négocier ses prix et défendre ses marges.
- Faire face aux demandes de concessions.
- Préparer son argumentaire en fonction des cultures.

Intégrer la dimension financière des opérations internationales

- Proposer des solutions de financement.
- Choisir les moyens et modes de paiement en fonction du risque-client et du risque pays : les virements ; le crédit documentaire version RUU 600 ; la lettre de crédit stand-by.

Maîtriser les risques juridiques des opérations à l'international

- Les spécificités juridiques de l'international.
- Pièges, risques et litiges liés aux contrats internationaux : les clauses à soigner.
- Mesurer les conséquences du choix de l'Incoterm 2010 : le transfert de risques.
- Sécuriser les risques juridiques. Sortir d'un litige : le règlement amiable à l'international ; l'arbitrage international.

Maîtriser les techniques de couverture des risques financiers

- Les techniques de couverture du risque de change.
- Se prémunir du risque d'impayé, l'assurance crédit.
- Les règles pour garantir un paiement sans réserve de l'assureur.
- Évaluez le risque fiscal de votre implantation.
- Évaluation des acquis