

## Développer son activité à l'export

Définir un plan d'action commercial export

CCI NANTES-ST-NAZAIRE

### Objectifs

Cibler ses marchés export en fonction de critères de sélection adaptés à l'entreprise  
 Elaborer un plan d'action commercial d'export.  
 Mener une recherche efficace d'informations internationales pour optimiser sa démarche commerciale.  
 Utiliser les bons outils pour prospector vos clients.  
 Développer votre activité export en dynamisant votre réseau.

### Public

Technico commerciaux, commerciaux export (autodidactes ou non), assistant(e)s chargés de développer l'activité commerciale à l'export.

Prérequis : Expérience en vente

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.  
 Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.

### Modalités pédagogiques

#### Equipe pédagogique :

Nos formateurs sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques innovantes que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise, leur connaissance de l'entreprise et leur capacité à partager leur expérience.

#### Méthodes :

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, d'ateliers de travail. Les groupes sont composés de 4 à 10 participants.

Equipement matériel : Nos salles de formation sont entièrement équipées (mur blanc pour projection, accès Internet, vidéoprojecteur, grand écran moniteur, caméra grand angle avec détection de mouvement...) et prêtes à l'emploi.

Les différentes ambiances de travail contribuent à la réussite de la formation et s'adaptent aux pédagogies spécifiques de chaque formation.

### Validation / Certification

#### Acquisition des connaissances :

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances sont évalués au regard des objectifs de la

**2 Jours, 14 Heures**

**720 € NET**

Code : DI1008

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### **A Nantes**

- 15 et 16 Avril 2021

- 07 et 08 Octobre 2021



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !

*Dernière modification : 16-03-2021*

## Développer son activité à l'export

Définir un plan d'action commercial export



formation (QCM).

Un certificat de réalisation sera délivré à l'issue de la formation, une attestation de fin de formation pourra être remise, sur demande, aux participants.

Dans le cas de formation certifiante, un certificat attestant de la réussite et du niveau obtenu sera délivré.

Enquête de satisfaction des participants :

Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, un questionnaire devra être renseigné en fin de formation par chaque participant.

**2 Jours, 14 Heures**

**720 € NET**

Code : DI1008

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

**A Nantes**

- 15 et 16 Avril 2021

- 07 et 08 Octobre 2021



Retrouvez cette formation dans les  
5 CCI des Pays de la Loire !

*Dernière modification : 16-03-2021*

## Développer son activité à l'export

Définir un plan d'action commercial export

 CCI NANTES-ST-NAZAIRE

### Programme

#### Cibler et explorer de nouveaux marchés

- Construire sa stratégie export par domaine d'activité
- Pourquoi et comment sélectionner ses marchés ?
- Définir un plan d'action par marché

#### Structurer la recherche d'informations à l'international

- Quelles informations rechercher ?
- Une démarche efficace pour trouver des informations utiles
- Comment analyser ces informations ?

#### Préparer et mettre en place des outils de prospection adaptés

- Les étapes clés de la prospection
- Comment pénétrer le marché ?
- Optimiser sa prospection

#### Suivre les prospects et fidéliser les clients existants

- Le process commercial export
- Définir un mode opératoire
- Piloter son action commerciale export

**2 Jours, 14 Heures**

**720 € NET**

Code : DI1008

Horaires de formation :  
8h30-12h30 - 14h-17h

#### A Nantes

- 15 et 16 Avril 2021
- 07 et 08 Octobre 2021



Retrouvez cette formation dans les  
5 CCI des Pays de la Loire !

*Dernière modification : 16-03-2021*