

**Public :**

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

**Objectifs :**

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

**Les plus pédagogiques :**

Supports de cours, étude de cas, travail de groupe.  
. Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application...)  
Groupe de 4 à 12 personnes  
Formateur : Consultant en commerce international

**Validation / Certification :**

Evaluation des connaissances acquises en fin de formation  
Attestation de fin de formation

**INFORMATION**

2 jours, 14h

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

670 Euros net

## Contenu de la formation

### **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*

### **Evaluation :**

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.