

**Augmenter votre chiffre d'affaires, développer votre activité à l'export.**

## Objectifs :

- Cibler ses marchés export en fonction de critères de selection 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 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.

## Les plus pédagogiques :

**Animateur :** Consultant en commerce international.


## Méthodes :

Supports de cours, étude de cas, travail de groupe.

## Validation / Certification :

Attestation de fin de formation.

## INFORMATION

 2 Jours, 14 Heures

€ 605 € NET

**Session(s) à Nantes**

- Nous consulter



Formation Régionale

## 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 œuvre 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