

# Optimiser son offre à l'international et la promouvoir

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

À l'issue de la formation, le stagiaire pourra mettre en place la méthode et les outils pour optimiser et promouvoir son offre à l'international.

## Programme

### Réaliser un diagnostic de son organisation des achats et ventes à l'international

Analyser la situation commerciale actuelle de son entreprise

Évaluer son potentiel à l'international

Choisir les pays cibles et évaluer les risques

Formaliser les points forts et d'amélioration

### Optimiser son offre à l'international

Comprendre la mécanique des marchés étrangers

Gérer les difficultés liées à une commercialisation à l'international

Définir une offre adaptée, réactive et évolutive suivant les marchés.

### Promouvoir son offre à l'international

Définir sa stratégie de conquête du marché

Communiquer efficacement et professionnellement

Formaliser les outils de communication en fonction des statuts des interlocuteurs : clients, fournisseurs, agents, intermédiaires, distributeurs...

Ajuster sa communication et son mode de négociation en fonction de la culture de son interlocuteur

### S'organiser pour suivre et administrer

Formaliser les tableaux de bord et les indicateurs pour le suivi des activités

Mettre en place les outils d'analyse pertinents pour suivre l'activité à l'international

Mettre en œuvre une veille informationnelle pour suivre les évolutions des marchés.

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Direction et collaborateurs des services marketing et commerciaux.

### Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

860 € par stagiaire

### Adresse

**Brest - CIEL BRETAGNE**  
Rue du Gué Fleuri,  
B.P 35,

29480 Le Relecq Kerhuon

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>

## Les points forts de la formation

- Nombreux exemples et cas concrets afin de renforcer l'assimilation.

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun pré-requis

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Réaliser un diagnostic de son organisation des achats et des ventes à l'international. Optimiser son offre à l'international. S'organiser pour suivre et administrer. Promouvoir son offre à l'international.

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Évaluation des connaissances acquises en fin de formation Attestation individuelle de fin de formation.

## Modalités pédagogiques

Apport de connaissances et de concepts avec mises en pratique pour intégrer la théorie. Nombreux exemples et cas concrets afin de renforcer l'assimilation.

## Les sessions



### Le Relecq Kerhuon

- 19 - 20 novembre 2026

Date et mise à jour des informations : 23/04/2026

*Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)*



## Contacts



**DONARD Fabienne**

[fabienne.donard@formation.finistere.cci.fr](mailto:fabienne.donard@formation.finistere.cci.fr)

CIEL BRETAGNE Brest - N° SIRET 13002293200060 - N° d'activité 53290897729

Rue du Gué Fleuri, B.P 35, - 29480 Le Relecq Kerhuon

Tél. : 02 98 30 45 75 - [cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh](mailto:cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>

