

# 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



Tarif(s) net de taxe

840 € par stagiaire



Adresse

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

29480 Le Relecq Kerhuon

https://www.cci-formationbretagne.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

• 26 - 27 novembre 2025

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



## **Contacts**



**DONARD Fabienne** 

fabienne.donard@formation.finistere.cci.fr

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



