

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

- 25 - 26 novembre 2026

Date et mise à jour des informations : 02/07/2026

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

Contacts



DONARD Fabienne

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

 CCI FORMATION
BRETAGNE