

Public

Vous êtes artisan et souhaitez vous lancer à l'export ?

Cette formation diplômante permet de développer son activité à l'international et mobiliser les outils numériques de communication.

Vous apprendrez à :

- Analyser les marchés étrangers pour mieux vous positionner et développer votre clientèle à l'international.
- Mieux communiquer dans un contexte interculturel et négocier en anglais.
- Utiliser les outils numériques dans une perspective de développement de business.



Objectifs

- 1) Pratiquer une approche ciblée des marchés étrangers
- 2) Connaître les techniques du Commerce international
- 3) Communiquer et distribuer sur les marchés étrangers
- 4) Négocier et fidéliser
- 5) Elaborer une Base De Données commerciale à l'export

Compétences visées

- Cibler sa clientèle
- Connaître et savoir utiliser les dispositifs d'aide à l'export à destination des TPE
- Communiquer avec efficacité vers ses cibles
- Commercialiser ses produits à l'international

Programme

BLOC DE COMPETENCES 1 : PREPARER LA DEMARCHE EXPORT

UE 1 : Analyser son marché cible	12h
Mieux cerner ses clients, définir les cibles	3h
Approche des marchés étrangers	3h
Se faire aider à l'export	3h
Les enjeux d'une BDD commerciales	3h
UE 2 : Utiliser les techniques du Commerce International	27h
Les incoterms	4h
Obligations douanières : réglementation des opérations intra-communautaires	4h
Quelles logistiques et quelles solutions de transport pour ses exportations	4h
Etude de cas de synthèse	15h

BLOC DE COMPETENCES 2 : COMMERCIALISER A L'INTERNATIONAL

UE 3 : Augmenter sa visibilité à l'international	16h
Les vecteurs de la communication internationale	3h
e-Communication : création d'une campagne non conventionnelle et peu coûteuse	3h
e-Communication et réseaux sociaux	4h
e-Commerce	3h
Le financement participatif	3h
UE 4 : Négocier à l'international	21h
La négociation commerciale en milieu interculturel	6h
Vocabulaire et négociation commerciale en anglais	15h

UE 5 : Développer son activité en situation	24h
Elaborer ses propres outils digitaux	24h
ou	ou
Participer à un salon	24h

Modalités

- Journées de formation : le mardi de mars à juin 2020
- Mise en pratique (UE 5) : de juin à octobre 2020
- Calendrier de la formation sur demande

Points forts

- Formation animée par des professionnels de l'export international
- Les activités de formation continue de l'Université PARIS-SUD proposées par l' IUT de Sceaux, sont certifiées par la norme Qualité ISO 9001



Informations pratiques



Tarif

2800 €

Prise en charge possible par le Conseil de la formation pour les chefs d'entreprise enregistrée au Répertoire des Métiers dans l'une des CMA d'Ile-de-France.

Autre statut : nous contacter

Contacts

Centre de Formation Continue de l'IUT de Sceaux
Tél. : 01 40 91 24 20 / 24 32 / 24 64

Lieu de formation

Dans les locaux de la CRMA IDF
72-74 rue de Reuilly
Paris 12
Métro 8 arrêt Montgallet