

Conférences et ateliers collectifs – Programme 2016/2017



COMPÉTENCES INTERNATIONALES

Réseau d'experts opérationnels en Pays de la Loire

Les spécialistes du réseau Compétences Internationales interviennent dans leur domaine d'expertise auprès des groupements d'entreprises lors des conférences et ateliers collectifs organisés par les différents acteurs économiques des Pays de la Loire.

Vous souhaitez proposer une réunion avec un focus sur l'international ?

Voici quelques exemples d'intervention :

Développement Commercial

- Les bases de l'international : ce qu'il faut savoir pour démarrer à l'export
- Export : opportunité ou développement stratégique ?
- Comment cibler ses marchés et clients étrangers
- Les fondamentaux d'une étude de marché à l'international
- Adapter sa démarche commerciale en fonction de la cible : Les éléments clé pour réussir sur un marché mature versus un marché émergent
- Salon à l'étranger - visiteur ou exposant, la bonne solution pour prospecter
- Préparer une tournée commerciale à l'étranger

Ressources Humaines

- Motiver ses équipes pour adhérer au projet de développement international
- Bien recruter à l'export
- Former et coacher ses équipes commerciales export
- La dimension interculturelle comme ADN de l'équipe commerciale export/dirigeant
- La relation humaine, un plus dans la relation commerciale export

Logistique

- Comprendre les différents régimes douaniers pour optimiser ses exportations
- Choisir le mode de transport le mieux adapté à son contrat de vente

Achats

- Réussir des achats à l'international
- Sécuriser ses approvisionnements à l'import

Interculturel

- Dimension interculturelle, est-ce vraiment important pour vendre à l'export ?
- Comment travailler avec les Allemands, Russes, Indiens, Chinois... ? (possibilité de présenter une seule culture ou un atelier comparatif entre plusieurs approches culturelles)

Communication

- Particularités de la rédaction des supports et documents commerciaux prévus pour une traduction
- Mettre en œuvre un emailing pour sa prospection à l'export
- Comment tirer profit des outils numériques pour booster votre participation à un salon

Nouveautés 2016/2017

- Un Tour du Monde des réseaux sociaux et leur usage pour la promotion des entreprises
- Profitez des fêtes et autres festivités nationales pour vendre vos produits à l'étranger
- Vous avez dit « logistique internationale » ? Le B.A.-BA à connaître avant sa première exportation.
- Je me lance, j'achète en Chine !
- Comment définir et optimiser l' « expérience client » à travers tous les canaux d'interaction – traditionnel et digital ?

Contactez-nous pour plus de détails ! En fonction de nos domaines d'expertise nous pourrions également concevoir un programme spécifique adapté à vos besoins !

06 21 36 69 25, contact@competences-internationales.com