

DI13



• OBJECTIFS

Au terme de cette formation, les participants sauront :

Intégrer la stratégie de l'entreprise dans un projet de développement international

Définir et analyser les phases du projet et les tâches qui y sont liées

Ordonner les tâches selon un diagramme approprié

Conduire et gérer le projet

Construire et vendre le business plan lié au projet.

• PUBLIC

Institutionnels (CCI, banques, organismes de soutien à l'international),

Entreprises exportatrices, souhaitant passer en mode projet

• APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exposé interactif avec cas concret. Etude de cas.

• DUREE

2 jours

INSCRIPTION- INFORMATION

FORMATEX

Tél. : +33(0)1 40 73 34 44

Fax : +33(0)1 40 73 31 37

77 Bd Saint-Jacques

75014 Paris

www.formatex.fr

info@formatex.fr

Gestion de projet à l'international et business plan

Nouveau !

Programme

INTRODUCTION :

- Le mode projet et le développement international d'une entreprise.

LES FONDAMENTAUX DE LA CONDUITE DE PROJET.

- Définir les objectifs
- Découper le projet en « paquets » (phases et tâches)
- Définir l'équipe de projet
- Gérer les ressources
- Contrôler l'état d'avancement (Diagrammes de Gantt, PERT ...)

MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES.

- Profil du chef de projet
- Rôle de l'équipe export et des services associés
- Coordination et motivation des services liés au projet de développement international
- Communication autour du projet.

BUSINESS PLAN.

- Objectifs interne et externe d'un business plan.
- Sa justification dans le cadre du développement international
- Business plan qualitatif : justification des résultats attendus
- Business plan quantitatif : projections financières
- Présentation des résultats

CONCLUSION :

Avantages du mode projet et conduite du changement

Date et horaires :

19 & 20 mars 2012

ou 24 & 25 septembre 2012

Lieu :

Ubifrance

77, boulevard St Jacques

75014 Paris

Coût de la formation (prix nets exonération de TVA)

1300 €

2012

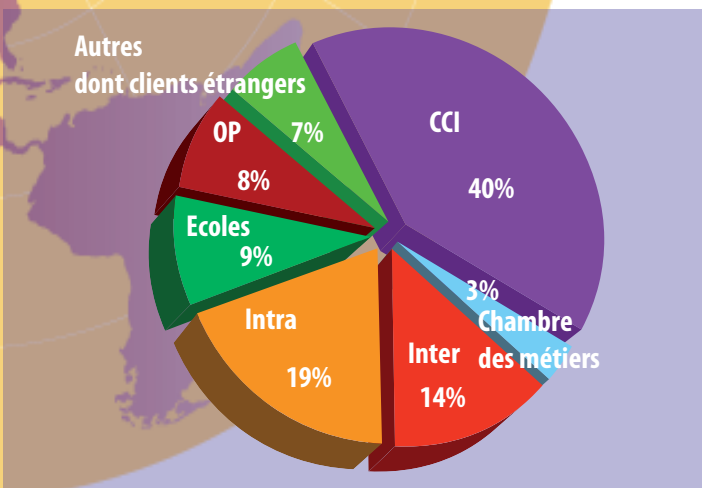


www.formatex.fr

Un aperçu de notre **activité**



Répartition de la clientèle par grand thème de formation



Type de clientèle en part du total des interventions

Quelques **interventions...**

- **Entreprise cosmétologie** : logistique dans les pays de l'Est
- **Entreprise produits laitiers** : gestion des différences culturelles Moyen-Orient et Afrique Noire.
- **Entreprise sidérurgie** : animation de séminaires dans le cadre de la restructuration du service international.
- **Entreprise équipement** : formation et coaching des customer services (apport méthodologiques stratégiques et opérationnels).
- **PME** : formation du service export aux documents d'accompagnement export.
- **TPE secteur maison et décoration** : préparation à un salon en Chine.
- **Banque** : Formations de chargés de clientèle et de responsables de crédit sur

Selon quatre grandes propositions de formation :

- **Environnement juridique et financier**
- **Communication, négociation, interculturel et gestion des ressources humaines**
- **Maîtrise de la logistique**
- **Vendre et acheter à l'international**

Si les formations regroupées sous l'appellation « **vendre et acheter à l'international** » représentent le plus fort contingent de formations réalisées (46%), il faut remarquer que c'est aussi 35% des titres proposés en 2006-2007, par exemple, en formation inter-entreprises. De la même façon, et selon le même mode de comparaison, les titres de formation regroupés sous le thème général « maîtrise de la logistique » répondent à une forte demande puisqu'il s'agit de 16% des titres proposés en inter-entreprises, pour près de 25% de nos réalisations.

Directement ou indirectement, plus de 90% de nos interventions sont destinées aux entreprises sous quelque forme que ce soit: inter-entreprises, intra-entreprise, auprès d'organisations consulaires (CCI et CM), à l'étranger.

FORMATEx enseigne et pratique l'exportation.



les risques à l'international.

Création d'un CD Rom d'auto-formation à l'international.

- **Pays africain anglophone** : formation de cadres de douane au management.
- **Organisation tunisienne du commerce extérieur** : Formation sur place de cadres export d'entreprises tunisiennes et de cabinets de consultants en développement international (100 journées animées).
- **Organisme consulaire algérien** : formation d'agents et d'entreprises à la recherche d'informations sur les marchés extérieurs et au calcul du prix export.
- **Organismes consulaires français** : formation au diagnostic export et fourniture du logiciel DIAG UP EXPORT.

Conditions générales de vente

INSCRIPTION

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin ci-contre dûment complété, par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex (organisme de formation n° 11921582592) adresse à son Client une convention de formation en double exemplaire. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au Client dans les 10 jours qui précèdent le stage. Pour 2 personnes ou plus, d'une même entreprise, participant à une même session de formation, remise de 10% sur le montant total de la facture, hors frais annexes, non cumulable avec les autres offres du catalogue. Le coût de cette formation est imputable à la formation continue. Une attestation de stage est délivrée à l'issue de la formation.

PRISE EN CHARGE

Le Client peut demander la prise en charge du règlement de la prestation de formation par l'OPCA (organisme collecteur) dont il dépend. Dans ce cas, il doit lui en faire la demande avant le début de la formation, l'indiquer expressément sur son bulletin d'inscription et s'assurer de la bonne exécution du paiement par l'organisme choisi. Il doit, en outre préciser à Formatex l'adresse de l'OPCA retenu. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation.

CONDITION DE RÈGLEMENT

La facture est émise en même temps que la Convention de Formation et adressée à l'entreprise ou l'OPCA (organisme collecteur) selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire, le RIB étant fourni avec la facture.



ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas le Client est prévenu au moins sept jours avant la date du début de la formation. Le Client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le Client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

Toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé par écrit (courriel, fax ou lettre) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. En cas d'annulation du Client effectuée après la date limite, la facture sera due même si elle est émise après la formation.

Droit applicable et attribution de compétence : Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. A défaut, les Tribunaux de Nanterre seront seuls compétents

INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Les informations vous concernant sont exclusivement destinées à FORMATEX.

Si vous souhaitez obtenir communication des informations vous concernant, ou, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement, écrivez nous. Fax : 01 40 73 31 37 - courriel : info@formatex.fr, ou par courrier : Formatex 77 Boulevard Saint Jacques 75014 Paris.



FORMATEX

Tél : +33(0)1 40 73 34 44
Fax : +33(0)1 40 73 31 37
info@formatex.fr