

DI9



• OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de préparer et réaliser de façon pragmatique et méthodique une prospection dans un pays étranger.

• PUBLIC

Dirigeants de PME/ PMI, Responsables marketing, Responsables Export, Cadres et Commerciaux Export.

• APPROCHE PEDAGOGIQUE

Présentation PPT avec apports théoriques et techniques illustrés par des exemples et des fiches, mise en situation au travers de mini cas et élaboration du projet à partir des dossiers des entreprises, remise d'une documentation Powerpoint.

• DUREE

2 jours

Réussir sa prospection à l'étranger

Méthodologie, outils et contrôle

Programme

CHOISIR UN MODE DE PROSPECTION

- Les objectifs d'une prospection - Les actions possibles et leur coût - La mission de prospection

PRÉPARER UNE MISSION DE PROSPECTION

- Planning et Budget - Echancier : diagnostic externe (dossier pays), diagnostic interne (argumentaire), contacts organismes, informations sur le marché du secteur, plaquette, liste de prospects, liste de prix et préparation pratique.

LA RECHERCHE DE PROSPECTS :

- Profil des prospects : ciblage - Caractéristiques générales, commerciales et techniques. - Méthode de recherche à l'étranger

LES OUTILS DE PROSPECTION :

- La documentation commerciale - La liste de prix Export : Incoterms et CGVE - Préparation de l'entretien et élaboration d'un argumentaire - Préparer des fiches de prospect et de compte-rendu RDV

LES AIDES À LA PROSPECTION

- Procédure SIDEX - L'assurance Prospection COFACE

LA RÉALISATION DE LA MISSION

- La domiciliation logistique - Rendez-vous avec la Mission Economique - Le relevé de Prix - Négociation et supports

TECHNIQUE DE NÉGOCIATION ET APPROCHE CULTURELLE

- Marketing et culture - Négociation et pratiques de vente - Grille d'analyse culturelle - Protocole d'affaires et spécificités culturelles - Fiche pays

APPROCHE DU MARCHÉ

- Problèmes techniques ? - Problèmes commerciaux ou culturels ?

ANALYSE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

- 4 P et nouvelle politique commerciale à envisager ?

ADAPTATION

- Technique ? Commerciale ? - Proposition commerciale : incoterm, logistique et conditions de vente

CHOISIR LE BON CONTRAT

- Droit communautaire et droit international - Droit applicable, tribunal compétent et litiges - Les conseils juridiques

LE SUIVI

- Relance prospects
- Envoi échantillons et Offre commerciale
- Participation à un Salon à l'étranger
- Evaluation de la prospection

CONCLUSION : LA SOLUTION POUR PROSPECTER EFFICACEMENT ET DURABLEMENT À MOINDRE COÛT !

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

Date et horaires :

6 et 7 février 2012

ou 24 et 25 septembre 2012 de 9h00 à 18h00

Lieu :

Ubifrance

77, boulevard St Jacques

75014 Paris

Coût de la formation (prix nets exonération de TVA)

1010 €

2012



www.formatex.fr

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

Bulletin d'inscription

**A retourner à FORMATEX,
par courrier, 77, Boulevard St Jacques 75014 PARIS
ou par télécopie au +33(0) 1 40 73 31 37**

SEMINAIRE

Référence du stage: _____ Intitulé du stage: _____

Dates: _____

PARTICIPANT

M/Mme/Mlle _____
Prénom: _____ Nom: _____
Fonction: _____ E-mail(1) _____
Téléphone _____ Télécopie _____

PRIX

Formation: _____ Euros nets _____ Réduction de 10%* Oui Non
* Une réduction de 10% sur l'ensemble de la facture formation- hors frais annexes- est accordée dès lors que l'entreprise inscrit au moins deux salariés sur une même session. Les inscriptions doivent nous parvenir ensemble pour que cette réduction puisse être appliquée et cette réduction ne serait plus applicable dès lors qu'un seul inscrit participerait à cette session. Cette réduction est non cumulables avec les autres offres du catalogue.

Déjeuner(s) Nombre: _____ Prix unitaire: 30 EUR nets/jour _____ Total: _____ EUR nets _____
(à régler sur place, ou re-facturés)

MODE DE PAIEMENT

- par chèque bancaire à l'ordre de Formatex
 par virement bancaire C.I.C. PARIS PRONY

IBAN: FR76 Code Banque: 30066 Code Guichet: 10141 N° de Compte: 00010327203 Clé RIB: 43

ENTREPRISE

Raison Sociale: _____
Adresse: _____
Code postal: _____ Ville: _____
Pays: _____
Téléphone: _____ Télécopie _____
Siret: _____ NAF _____

ADRESSE DE FACTURATION SI DIFFÉRENTE

Raison Sociale: _____
Adresse: _____
Code postal: _____ Ville: _____
Pays: _____

RÈGLEMENT PAR OPCA

Nom de l'organisme: _____
Adresse: _____
Code postal: _____ Ville: _____
Téléphone: _____ Télécopie: _____

SIGNATAIRE

Nom: _____ Fonction: _____
E-mail(1): _____
Date: _____

Signature _____ Cachet commercial obligatoire _____

(1) Souhaitez-vous recevoir par e-mail, à l'adresse ci-dessus, des informations relatives à l'actualité et aux offres de FORMATEX Oui Non
Si vous cochez "Oui", vous restez libre de vous désabonner à tout moment, via un lien de désabonnement présent dans chacun de nos messages.



FORMATEX

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

2012