



• OBJECTIFS

Savoir mettre en œuvre une approche commerciale et les actions marketing appropriées en fonction des clients, des produits, des partenaires étrangers de l'entreprise. Se doter des bons outils commerciaux et maîtriser les nouvelles techniques de vente export dans un environnement complexe.

• PUBLIC

Directeurs export, responsables de zone export, cadres export, responsables marketing, responsables produits, conseils aux entreprises.

• APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exposé illustré d'expériences professionnelles et de cas concrets.

• DUREE

1 jour

Vendre à l'international et optimiser ses circuits de distribution

Mise en place et animation de réseaux

Programme

INTRODUCTION

Nécessité d'avoir des circuits de distribution performants réactifs et évolutifs dans un univers de plus en plus concurrentiel.

LES 3 GRANDES OPTIONS STRATÉGIQUES EN MATIÈRE DE DISTRIBUTION : PRÉSENTATION - AVANTAGES - INCONVÉNIENTS

- La vente en coopération
 - L'exportation sous-traitée
 - L'exportation concertée
 - Les alliances stratégiques
- La vente par intermédiaires
 - L'agent commercial
 - Le concessionnaire de vente (importateur-distributeur)
 - Les autres intermédiaires : master-franchisés, licenciés...
- La vente en maîtrise directe
 - Les représentants salariés de l'entreprise
 - Les implantations locales
- La vente via internet
 - B to C
 - B to B
 - Les clefs du succès de la vente en ligne à l'international

MÉTHODOLOGIE STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNELLE

- Etablir une offre appropriée et performante
 - Adapter son offre aux spécificités et contraintes des marchés
 - Sortir de la problématique prix/volume
 - Répondre aux mutations de l'environnement (low cost, développe-

ment durable, e-commerce ...)

- Innover et se différencier dans ses stratégies de distribution
- Maîtriser les techniques d'approche et de négociation avec les enseignes étrangères de grande distribution
- Optimiser les négociations avec les distributeurs et les intermédiaires
- Prendre en compte des aspects culturels

METTRE EN PLACE, ANIMER ET FIDÉLISER SES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

- Démarrer, motiver et pérenniser son réseau de distribution
- Utiliser les outils appropriés
- Sécuriser ses ventes et ses paiements
- Etre proactif : anticiper les évolutions du marché, assurer une veille concurrentielle
- Bâtir le plan d'action export - Exemple concret

ETUDE DE CAS CONCRETS

- Comment développer ses circuits de distribution sur deux principaux marchés anglo-saxons : le Royaume-Uni et les USA

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 :

20 février 2012

ou 11 octobre 2012 de 9h00 à 18h00

Lieu :

Ubifrance

77, boulevard St Jacques

75014 Paris

Coût de la formation (prix nets exonération de TVA)

550 €

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