

OD21 - Exporter du vin et des spiritueux en Asie-Corée du Sud - Taiwan-Singapour et Chine

Stratégie export, marché et pratique immersive



OBJECTIFS

Auditer ses prérequis – transport, protection des marques, préparation produits, ciblage. Analyser l'environnement économique des affaires, contexte économique, les tendances des marchés, les modes de consommation. Connaître les exigences réglementaires, procédures d'enregistrement, documents d'accompagnement, les normes, les labels. Assurer la prospection et le suivi des clients.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Doté d'une solide expérience dans le domaine du Grand Export et des marchés spécifiques (Chine, Taiwan, Corée du Sud, Singapour), le formateur partagera des connaissances approfondies et des exemples concrets. Son expertise permettra d'apporter des insights précieux, des conseils stratégiques et des solutions aux problématiques rencontrées pour développer ces marchés. En fin de formation, un cas pratique sera soumis aux apprenants, à la faveur d'une demi-journée en distanciel, un cas pratique sera co-construit en groupe, permettant la consolidation des acquis.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international et du secteur du vin. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

1/ Le Grand Export pour les secteurs vin et spiritueux

- Préparation produits
- Audit commercial (Force commerciale en place – anticiper)
- Cartographie (ciblage)
- Support administratif
- Transport
- Aides
- Protection des marques
- Prix
- Budgets

2/ Présentation marchés : Chine, Taiwan, Corée du Sud, Singapour

- **Environnement des affaires**
 - Contexte économique
 - Contexte culturel

- **Marché du vin**

- Chiffres des importations
- Répartition rouge / blanc / rosé
- Vins tranquilles / Sparkling / Sweet
- Les nouvelles tendances

- **Consommation**

- Profil du consommateur
- Lieux de consommation
- Périodes de consommation
- Les fêtes importantes

- **Production et exportation**

- Production locale « vin » et/ou spiritueux

- **La réglementation (contrats, documents)**

- Les procédures d'enregistrement
- Les documents d'accompagnement
- Les normes, les labels
- Les règles d'étiquetage

- **La prospection**

- Trouver des relais locaux/partenaires commerciaux
- Tournée(s) de prospection
- Les événements professionnels

- **Le suivi, l'accompagnement, la fidélisation**

3/ Présentation du cas pratique



29 mai 2024
11 juin 2024
20 novembre 2024
27 novembre 2024



1590 €
(HT)



1,5 jours
10.5 h



Dirigeants, business développeurs, négociateurs, collaborateurs en charge de la relation client ou fournisseurs ou toute personne amenée à établir et à entretenir une relation d'affaire avec des partenaires, des clients ou des collaborateurs chinois.



25 ans d'expérience dans l'organisation d'événements professionnels (secteur agroalimentaire), et plus spécifiquement dans les vins et spiritueux, sur les Amériques, et les marchés asiatiques. Ce formateur a occupé des postes de direction pour des filiales d'organismes d'événements internationaux. Il a organisé de nombreuses conventions d'affaires au grand export et a représenté des régions viticoles sur l'Asie. Entrepreneur, il est à l'initiative de plusieurs implantations en Asie. Il est dirigeant et co-fondateur d'une société de commercialisation et d'événements.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr



Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'éligibilité de la formation et procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO. Formatex transmettra tous les documents relatifs à l'action de formation mais ne procédera pas à la subrogation de paiement.

• N° d'existence : 11755181175 - SIRET : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise directement. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est assujéti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc hors taxe.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

- Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage.
- L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation
- Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

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 de 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.

RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.

Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

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. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>

LA FORMATION

Intitulé : Code :

Date(s) souhaitées :

Prix :
 • Prix net/participant :
 • Participation du déjeuner : OUI (20€/jour) NON

Total net (en euros) :

L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Numéro SIRET : Code NAF :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

Responsable de formation : M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : Fax : | | | | | | | |

PARTICIPANT N°1 :

M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : Fax : | | | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

RQTH : Oui Non

PARTICIPANT N°2 :

M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : Fax : | | | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

RQTH : Oui Non

FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande : Oui Non Si oui, n° :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

Ci-joint un chèque en EUR : Oui Non

Date et signature :

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante www.formatex.fr/mentions-legales.html, j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile.
 Si financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.