

OD3 - Choisir ses circuits de distribution à l'international

Mise en place et animation de réseaux



OBJECTIFS

Acquérir les méthodes et les outils pour identifier et recruter les meilleurs intermédiaires. Élaborer le plan d'action pour développer votre chiffre d'affaires. Mettre en place le management à distance. Savoir contrôler les résultats.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Pédagogie pragmatique basée sur l'alternance de cas réels des entreprises participantes, témoignages, échanges d'expériences et de best-practices, approche interactive.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux d'opérations export et maîtrise de l'anglais niveau intermédiaire. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

INTRODUCTION

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

1. Connaître les différents types de présence

- Découvrir les différentes formes
- Connaître les avantages et inconvénients des distributeurs et agents
- Choisir son type de présence locale
- Fiche outil, retour d'expérience et échange de best practices

2. Acquérir la méthodologie pour identifier les partenaires

- Organiser la veille à distance
 - Focus sur la communication
- Organiser la veille sur le terrain
 - Retour d'expérience et échange de best practices

3. Sélectionner et recruter les bons partenaires/intermédiaires

- Les critères d'un partenariat efficace
- Les outils de la sélection : la fiche check-list et le business plan simplifié

4. Manager, animer et contrôler les partenaires

- Présenter notre plan d'action avec les 4 leviers : lancement, promotion, formation et communication
- Co-construire le plan d'action avec chaque partenaire
- Négocier l'objectif semestriel ou annuel induit du plan d'action
- Contrôler les résultats grâce au plan d'action construit ensemble
 - Fiche outil

5. Définir et rédiger les clauses contractuelles

- Les pièges à éviter
- La lettre d'intention



05 avril 2024
15 novembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



Après des études en commerce international, l'intervenante a intégré pendant 10 ans les divisions internationales de grandes marques. Aujourd'hui elle apporte ses compétences stratégiques et opérationnelles aux dirigeants de PME et directeurs export afin de les accompagner efficacement dans leurs projets de développement à l'international de l'exportation.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

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