

■ ■ ■ ■ DEVELOPPER ET ANIMER ■ ■ ■ ■ SON RESEAU A L'EXPORT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Prospecter et mettre en place son réseau
- Développer les ventes export.
- Pérenniser les relations commerciales à l'international.

ORGANISATION

- **Durée**
1 journée – 7 Heures
- **Lieu**
Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation
- **Public / Pré requis**
Responsable d'un service Import / Export, chef d'entreprise

CONTENU PÉDAGOGIQUE

FAIRE DE SON ENVIRONNEMENT UN MOTEUR DE DEVELOPPEMENT

- Connaître son environnement interne
- Utiliser l'environnement institutionnel : identifier les interlocuteurs et savoir activer les leviers d'aides pertinentes au bon moment

CONNAITRE LES DIFFERENTS MODES DE DISTRIBUTION

- Choisir le mode le plus adapté en fonction de son activité
- Avantages et inconvénients des différents modes et spécificités du trade marketing
- Spécificités des réseaux de vente à l'étranger
- S'adapter aux usages locaux, appréhender l'aspect culturel

PROSPECTER ET METTRE EN PLACE LE RESEAU

- Organiser ses recherches de partenaires en utilisant le formel, l'informel et l'opportunisme
- Contractualiser : les do & don't
- Établir des relations de confiance et des règles claires
- Réussir les 100 premiers jours

METHODOLOGIE STRATEGIQUE ET OPERATIONNELLE

- Établir une offre export complète et attractive
- Sécuriser ses ventes et ses paiements
- Diversifier ses sources d'informations pour pouvoir anticiper
- les évolutions du marché
- Assurer une veille concurrentielle
- Faire de l'export un projet fédérateur en interne

ANIMER ET FIDELISER SON RESEAU DE DISTRIBUTEURS : PRESENCE, REACTIVITE, FORMATION

- Stimuler en utilisant les outils et la fréquence appropriés
- Savoir vendre pour mieux faire vendre
- Valider la cohérence des valeurs de travail
- Agir pour devenir le fournisseur préféré de la profession
- Bâtir le plan d'action export individuel et global
- Suivre et contrôler les résultats

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d'expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d'outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant. Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quizz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d'une attestation de formation