

S'exporter à l'international

S'engager sur les marchés étrangers nécessite méthode, préparation et maîtrise des risques. Cette formation permet à toute organisation d'élaborer une stratégie d'internationalisation solide et durable.

Présentiel - Sychrone

Objectifs

Accompagner les entreprises et institutions dans la définition d'une stratégie d'expansion internationale réaliste, sécurisée et adaptée aux opportunités des marchés extérieurs.



Public Visé

Entreprises souhaitant s'internationaliser, CCI, agences de promotion des exportations, managers, porteurs de projets internationaux.



Pré Requis

Suivre cette formation n'exige aucun niveau de connaissances prérequis particulier.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Identifier les opportunités et marchés-cibles pertinents.
Analyser les risques et conditions d'entrée sur un marché étranger.
Élaborer une stratégie d'internationalisation adaptée à l'organisation.
Maîtriser les aspects réglementaires, contractuels et logistiques.
Déployer un plan opérationnel pour s'implanter durablement.

Parcours pédagogique

Diagnostic et analyse du marché

- Étude de marché international
- Analyse concurrentielle

Stratégie d'internationalisation

- Positionnement
- Choix des modes d'entrée (partenariat, filiale, joint-venture)

Cadre réglementaire et risques

- Contrats internationaux
- Fiscalité, douanes, conformité

Mise en œuvre opérationnelle

- Plan d'action
- Suivi et pilotage

Méthodes pédagogiques

Le parcours d'apprentissage prévoit une alternance d'exposés théoriques, d'illustrations, de partages des expériences et d'études de cas ainsi que de travaux pratiques.



Méthodes et modalités d'évaluation

Travaux pratiques, études de cas, QCM. La formation est sanctionnée par une Attestation individuelle de fin de formation mentionnant le niveau d'acquisition de l'apprenant.

Modalités d'accessibilité handicap

Afin de mettre en œuvre toutes les mesures d'accompagnement nécessaires à la formation de la personne en situation de handicap permanent ou temporaire, veuillez nous contacter en amont de la formation.



Durée

35.00 Heures **5** Jours



Contactez-nous !

Clément FROGER
Chargé d'affaire

Tél. : 01 41 27 95 95
Mail : c.froger@groupeginger.com