



ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE À L'EXPORT

ORGANISME DE FORMATION

Raison sociale : SARL ATOUT TERROIR - N° de SIRET : 823 268 743 00023

N° Déclaration Activité Prestataire de Formation : 76340937537

ATOUT TERROIR est certifié au DATADOCK

Adresse : 5 rue de la Lucques Saint André De Sangonis 34725

Tél : 07 82 55 14 72 - E-mail : josselin@atout-terroir.com - Site internet : www.atoutterroir.com

Interlocuteur à la disposition des entreprises et des stagiaires : Laetitia Buron

Domaine : Export – **Thème** : Stratégie commerciale – **Formacode** : 32025

Modalité : Présentiel – **Effectif** : Mini 2 pers / Max 10 pers - **Date** : 6 jours

- **Lieu** : En entreprise ou en centre

Public ciblé : Responsable ou salarié d'exploitation viticole

OBJECTIFS

- Cette formation a pour objectif de faire connaître, autour de plusieurs ateliers les différentes étapes de la création d'une stratégie commerciale à l'export afin d'être efficace et rentable lors de la mise en place opérationnelle de l'action de prospection de ces marchés.

PROGRAMME DE FORMATION

• 1. Faire un diagnostic de l'entreprise

- Forces , Faiblesses (Utilisation tu SWOT)
- Quantités disponibles pour l'export
- Compétences humaines
- Etat de la trésorerie – Pourra t'on avancer des frais ?
- Avantages de l'exportation pour le domaine ?
- Quelle est la situation de l'entreprise à l'export ?
- Quelles sont les démarches déjà entreprises ?

• 2. Fixer par écrit les objectifs de vente

- Fixer par écrit les objectifs de vente en volume et en valeur
- Déterminer les objectifs en fonction du temps : Court Terme, Moyen terme, Long terme
- Savoir être réaliste !

Documents utilisés :

Plan des stocks de l'entreprise

Évolution des ventes / Tendances = Chiffres des années passées Planning de développement

• 3. Définir les marchés cible par ordre de priorité

- L'étude de marché – Organisation et réalisation
- Quelles informations importantes incorporer dans l'étude ?
- Sources d'information
- Tableau comparatif des pays
- Matrice de sélection

Documents utilisés :

Études France Agrimer / Sud de France développement / DGCCRF/ Ubi France / Autres Modèle de tableau comparatif des pays créé par ATOUT TERROIR

Modèle de matrice de sélection créée par ATOUT TERROIR

• 4. Définir les axes stratégiques et l'argumentaire

Adaptation / Formalités / Incoterms / Distribution / Paiement / Implantation commerciale

PRÉ-REQUIS

Aucun

MODALITÉS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

1. les modalités pédagogiques :

Méthode active et participative . Énoncés théoriques - Exercices d'application - Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

2. les matériels utilisés :

Powerpoint mis en PDF pour les participants. Fichiers Excel interactifs

3. les documents remis aux participants :

Remise d'une fiche individuelle d'appréciation de la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Des connaissances : QCM de fin
- De l'appréciation des participants : compte-rendu d'intervention formateur et évaluation stagiaire