



FAIRE DE L'INTERNATIONAL VOTRE NOUVEAU LEVIER DE CROISSANCE

CONSTAT :

Gagner des parts de marché à l'international est un travail de spécialiste. Cette démarche se prépare, s'organise et se mène avec efficacité sans perdre de vue l'objectif de croissance de parts de marchés, de chiffre d'affaires et d'amélioration de la rentabilité.

OBJECTIF :

L'objectif consiste à identifier, anticiper et satisfaire de façon rentable, les besoins et attentes des clients de l'entreprise à l'international.

POPULATION CONCERNEE :

Directeur ou responsable Marketing, directeur commercial, directeur des ventes, directeur ou responsable international, responsable pays, directeur ou responsable filiale, responsable ou chef de projet.

PRINCIPAUX THEMES ETUDIES :

- Les enjeux à l'international
- Le marché
- L'offre de l'Entreprise
- Le marketing international
- La communication internationale - transculturelle
- La négociation et la gestion commerciale interculturelle

METHODE PÉDAGOGIQUE :

Méthode interactive enrichie des apports de l'entreprise, (situation à l'international, les projets en cours et à venir, etc...). Réflexion prospective en sous-groupes.

DURÉE RECOMMANDÉE :

3 jours consécutifs