

Points forts : Atelier de pratiques professionnelles avec mise en situation de travail
Blending learning : Présentiel + Tutos + Classe virtuelle synchrone

International sales Network (La distribution à l'international) course in English

Objectifs de la formation

Objectives and goals of the training:

- Understand how strategy decision is necessary to expand the business globally. Key skills and tools to master for helping export decision. Knowing the different ways to enter international market, and to improve ability for working in a multicultural environment
- Targeted outcomes:** At the end of this lesson, learners will be able to set up, run, and expand product and service range's company in overseas markets.

Programme de la formation

- Lesson plan:

- Module 1 (7 Hours)** : The essential role that global market plays in development of the company.
 - The globalization strategy centred on customers' need, and international sales network
- Module 2 (7 hours)** : How to select countries for international business with B.E.R.I matrix.
 - Market segmentation, targeting, and positioning. Mix marketing, and sales
- Module 3 (7 hours)** : Global distribution strategies and implementation, negotiating & communicating across cultures.

Public :

Commerciaux, Managers avec une responsabilité export

Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de vente et marketing Anglais opérationnel

Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

Durée :

3 jours (21 heures)

Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

TARIF 2019/2020

INTER : 1300 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)
INTRA : 2800 € (maxi 10 participants)

Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection et négociation, marketing et communication, Export

Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

