



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

## Manager commercial Export

### Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux de l'offre à l'international
- Acquérir les bonnes pratiques de la démarche export
- Acquérir les compétences d'un manager commercial export
- Concevoir et mettre en œuvre la politique export de l'entreprise
- Choisir et mettre en place un réseau de distribution export
- Gérer le circuit de distribution international
- Comprendre les enjeux du management interculturel
- Connaître les contraintes juridiques liées aux échanges de biens et services
- Développer une culture « finance d'entreprise », et optimiser la rentabilité de l'internationalisation

### Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

Développer les activités commerciales de l'entreprise à l'international

### Programme de la formation

- **Module 1 (3,5 heures)** : Accueil et présentation du métier
- **Module 2 (7 heures)** : Environnement économique de l'entreprise (Segment de marché, Parts de marché, stratégie, avantage concurrentiel)
- **Module 3 (7 heures)** : Prix export (stratégie d'écroulement, de cible, coût marginal)
- **Module 4 (7 heures)** : L'offre à l'international (incoterms, nomenclature douanière SH, déclaration d'origine, mode de paiement, conditions de ventes, clauses, assurances ...)
- **Module 5 (3,5 heures)** : Les échantillons commerciaux, le carnet ATA, la liste de colisage, la facture pro-forma
- **Module 6 (14 heures)** : Les différents modes de présence à l'international (marketing de l'exportation, Société de commerce international, agent, distributeur étranger, succursale)
- **Module 7 (7 heures)** : Les salons internationaux (préparation, financements, suivi prospects)
- **Module 8 (3,5 heures)** : La veille stratégique
- **Module 9 (7 heures)** : La stratégie commerciale export, et déploiement de l'offre
- **Module 10 (35 heures)** : Anglais remise à niveau, et anglais des affaires
- **Module 11 (7 heures)** : Évaluation d'un partenaire distributeur (diagnostic financier, infrastructure, points de vente, stratégie de distribution)
- **Module 12 (7 heures)** : Gestion et animation d'un réseau de distribution (Accompagnement, formation, feedback commercial, challenges, incentives, PLV, communication)
- **Module 13 (14 heures)** : Management interculturel (l'Asie, l'Inde, L'Europe du nord, UK, et USA, le Moyen orient, l'Europe méditerranéenne, le Maghreb)
- **Module 14 (3,5 heures)** : Droit des affaires à l'international, le droit codifié, et le Common Law (notions de droit romano-germanique, anglo-saxon), et islamique
- **Module 15 (7 heures)** : Introduction au contrôle de gestion, le budget des ventes, les soldes intermédiaires de gestion, EBE (EBIDTA), maîtriser son BFR, épargner sa trésorerie
- **Module 16 (7 heures)** : Préparation aux épreuves

#### Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises au métier du commerce international

Tous managers souhaitant se perfectionner au métier de Directeur Commercial 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 Manager Commercial, Responsable de zone export, ventes

#### Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

#### Durée :

20 jours (140 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 : 10500 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)  
INTRA : Nous contacter (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 à l'international. Ainsi qu'un spécialiste de l'apprentissage de l'anglais commercial

#### 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.)



30 rue Gérard de Nerval 60600 Clermont - France - Tel. 07 78 24 11 44 – [gosan@outlook.fr](mailto:gosan@outlook.fr)

- n.c.a (code : 8299Z) - N° de TVA intracommunautaire FR 55 829027457 - N° Déclaration d'activité 32 60 03175 60 – « Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État » (article L.6352-12 du code du travail)