

# Marketing International

## Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de l'internationalisation de l'entreprise
- Acquérir les fondamentaux de marketing international pour élaborer une stratégie de développement export
- Conduire l'entreprise dans ses actions marketing et opérationnelles de commerce à l'étranger
- Piloter une équipe multiculturelle

## Objectifs opérationnels

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

D'évaluer le potentiel de l'entreprise à l'international, de se préparer et de développer une activité Export

## Programme de la formation

### Module 1 (7 heures)

- Les enjeux de l'internationalisation de l'entreprise
- La mondialisation, les cycles économiques, les crises économiques
- Relais de croissances, économies d'échelle
- Dynamiser et pérenniser l'entreprise
- L'origine du développement export de l'entreprise : opportunité ou décision stratégique

### Module 2 (7 heures)

- Les réponses commerciales à la demande export : Départ usine ou DDP
- La stratégie de développement à l'international
- Le SWOT
- Le diagnostic export
- Les facteurs clés de succès du segment de marché
- Travailler sa chaîne de valeur et créer un avantage concurrentiel
- Réorganiser la structure de l'entreprise

### Module 3 (7 heures)

- Les Incoterms
- Le coût à l'export
- La politique de prix
- La stratégie de distribution
- Le risque commercial international, le risque politique
- Les modalités de présence à l'international

### Module 4 (7 heures)

- La segmentation pays et le scoring avec la matrice B.E.R.I
- Les cultures mono et polychroniques
- Préjugés et stéréotypes
- Les us et coutumes, les cultures à faibles et fortes contextualités
- La communication implicite et explicite
- Organiser, contrôler et coordonner les activités internationales

### Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises du marketing international.  
Tous managers commerciaux ou chefs d'entreprise souhaitant se perfectionner au développement de l'activité à l'international

### 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, marketing ou Chefs d'entreprise

### Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

### Durée :

4 jours (28 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 : 1700 € + repas 20 €/J  
(mini 5 participants)  
INTRA : 3700 € (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, Export et Marketing international

## 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.)

