



DIAGNOSTIC EXPORT ET MISE EN PLACE D'UNE PROCEDURE EXPORT

Durée : 2 jours en français

Objectifs :

- Accompagnement développement export/ international/ primo exportateurs, TPE/PME
- Prospection, administration des ventes, marketing
- Offres, Incoterms 2010, crédit documentaire, contrats
- Spécialisée produits agricoles et IAA
- Négociation en anglais

Personnes concernées :

Toute personne désirant développer ses ventes à l'export

Contenu :

Audit interne de faisabilité structure/produit/humain.

Restitution et proposition de mise en place.

Présentation du dispositif de soutien national et régional.

Formation aux Incoterms et aux modes de paiement.

Spécificités d'un contrat de vente export.

Pédagogie :

Apport théoriques, réflexion personnelle, démonstration, négociations en situation, études de cas d'entreprise.

Prérequis / Indications : Aucun

Participants : de 2 à 10 personnes

Formateur : Sophie CAEKAERT