



# 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