

FORMATION

Les clés pour identifier et connaître ses marchés cibles à l'international Veille et intelligence économique à l'international

PROGRAMME

1. Les clés pour identifier et connaître ses marchés cibles à l'international

- **La faisabilité du projet Export :**
 - Diagnostic des forces et faiblesses
 - La stratégie de développement
- **Connaître les marchés cibles :**
 - Réaliser les études de marché spécifiques au produits/services
 - Le fonctionnement des marchés visés (prix, concurrence, distribution, demande)
 - Les prix sur les marchés export cibles
 - La réglementation du pays
 - Les formalités douanières à l'entrée dans les pays clients
- **Le ciblage des marchés**
 - Le positionnement concurrentiel
 - Les priorités de développement
 - L'adaptation des produits/services aux pays cibles

2. La veille et l'intelligence économique à l'international

- **Le cycle de veille**
 - La recherche d'information blanche ou grise
 - La surveillance de sources
 - Définir un besoin de veille : identifier le problème décisionnel
 - Le plan de recherche d'informations
 - L'analyse des données
 - Organiser la diffusion de l'information
- **Pratiquer une veille active sur les marchés export**
 - Information stratégique
 - Technique d'influence
 - La veille stratégique permet de s'informer pour décider et agir
 - Le management stratégique de l'information
 - Anticiper et s'adapter aux évolutions de l'environnement
 - Déceler les signaux annonciateurs de menaces et d'opportunités
- **Les différents types de veilles**
Veille technologique, concurrentielle, commerciale, produit, juridique et réglementaire, géopolitique
- **S'outiller pour surveiller son environnement**
Veille documentaire, sur salons professionnels, sur internet
- **Mettre en place la/les veilles dans l'organisation**
 - La veille et l'innovation
 - La veille et la gestion des risques
 - Déceler les menaces avant les concurrents
 - Les nouveaux outils automatisés
 - L'analyse et la communication de la veille

OBJECTIFS

- Professionnaliser les équipes marketing et commerciales
- Veiller sur les marchés cibles
- Cibler et analyser les potentiels et qualifier les opportunités.
- Etudier et analyser pour faciliter la prospection commerciale à l'international

VOUS ÊTES CONCERNES

Directeurs export, responsables de zone export, cadres export, responsables marketing, responsables produits, conseils aux entreprises

CONNAISSANCES PREALABLES REQUISES

Aucune

INTERVENANT

Isabelle DREUILHE (FORMATEX), experte en commerce internationale

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Alternance entre apports théoriques et applications pratiques.
- La formation fera place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.
- Remise d'un support pédagogique.

SUIVI ET EVALUATION

Un quizz d'auto-évaluation sera réalisé en fin de formation afin d'évaluer les compétences acquises.

Une attestation de stage sera remise à chaque participant.

DUREE : 1 jour (7 heures)

TARIF : 390€ Net/personne

NOMBRE DE PLACES : Limité à 10 participants

POUR ALLER PLUS LOIN : CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international.

Contact : Laurence LEGRY

✉ : l.legry@grandest.cci.fr Tel : 03 26 69 33 52