



DÉVELOPPER SA STRATÉGIE ET SES VENTES À L'EXPORT

Vendre à l'export

A distance, En centre de formation, En entreprise

Durée : 7 h

Prix inter-entreprise : 365 € H.T. / personne

Prix intra-entreprise : 1 650 € H.T. / groupe

Objectifs pédagogiques

Faire un état des lieux de son offre commerciale sur le marché international du vin.

Développer une nouvelle zone, booster ses ventes sur une zone existante et savoir analyser une opportunité.

Être capable de fidéliser ses clients dans le temps et de s'adapter aux cultures de négociation.

Le public

Prérequis

Responsable du développement commercial à l'international.

Aucun.

Déroulé du programme

1. Faire un état des lieux de la stratégie commerciale export existante :

- Zone géographique,
- Canaux de distribution,
- Gamme et prix,
- Objectifs commerciaux, ...

2. Axes de développement sur 2 – 3 zones :

- Zone Amérique (USA, Canada, Mexique)
- Chine / Taïwan / Hong Kong / Macao
- Japon / Corée du sud
- ASEAN : Thaïlande, Cambodge, Vietnam, etc.
- Pays à monopole (Canada, pays scandinaves)
- Amérique du Sud
- Europe de l'est

3. Savoir analyser une opportunité

Suivi, évaluation et certifications

- Feuille d'émargement,
- Evaluation en fin de formation,
- Enquête de satisfaction stagiaire et client,
- Obtention d'une attestation de fin de formation.

Taux de satisfaction

100%

L'équipe pédagogique

Anne-Charlotte B.

Vigneronne depuis 22 ans à Châteauneuf-du-pape au Château de la Font du Loup, elle a choisi de développer la stratégie export du domaine afin d'en accroître la notoriété et de diversifier les marchés. Forte de ses expériences et passionnée par la transmission, elle donne des cours en école de commerce jusqu'au niveau master 2 et intervient dans des entreprises qui cherchent à améliorer leurs performances.

Le financement

Les modalités de financement des formations sont variables et dépendant de nombreux critères. Parmi ceux-ci, la catégorie socioprofessionnelle de l'apprenant, l'Opérateur de Compétences (OPCO), la taille de l'entreprise sont prépondérants. L'équipe NG VIN vous accompagne dans le choix de vos formations et les modalités de financement. Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter.

Les sessions inter-entreprises

Date(s)	Ville(s) / Modalité	Tarif
19 décembre 2024	Tavel (30)	365 € H.T. / personne
19 février 2025	Tavel (30)	365 € H.T. / personne
18 décembre 2025	Orange (84)	365 € H.T. / personne

Inscription au 04 90 37 65 43 ou par mail à contact@ng-vin.fr

Généré le 12/02/2025 - <https://www.ng-formation-vin.fr/formations/developper-sa-strategie-et-ses-ventes-a-l-export/>