

# Se préparer à l'export

## Maîtriser les fondamentaux du commerce international

**DURÉE : 4 demi-journées**  
(14 heures)

### PUBLIC

- Porteur de projet création
- Demandeur d'emploi
- Salarié

### PRÉREQUIS

La maîtrise de l'anglais est un plus pour le développement à l'international d'une entreprise

### DATES ET HORAIRES

13, 19, 26 juin et 3 juillet de 9h à 12h30

### LIEU

À domicile, en visioconférence

### TARIF **420€**

- Prise en charge possible selon votre statut (salarié, demandeur d'emploi, artisan, conjoint)

### ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

### + LES + CMA OCCITANIE

- Formateurs experts du commerce international
- Intervenants spécialistes de l'artisanat et du tissu économique local

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Équipement bureautique et internet
- Connaissance des bases informatiques
- En visioconférence sur plateforme digitale (utilisation d'outils collaboratifs)
- Apports théoriques, études de cas, exercices

## OBJECTIFS

- **POSITIONNER** son entreprise sur un marché et **CAPTER** une clientèle à l'international
- **UTILISER** les techniques du commerce international
- **CALCULER** son prix export
- **CHOISIR** ses actions commerciales adaptées à sa stratégie

## PROGRAMME

- **L'étude de marché et le ciblage pour mieux se positionner et développer sa clientèle à l'international :**
  - Préparer son projet (objectif, stratégie, marché cible, canaux de distribution)
  - Analyser son marché cible (critères et méthodologie)
  - Maîtriser le langage export (volet produit / savoir-faire : nomenclature douanière et autres procédures, volet logistique : incoterms, modes de transport et emballage, demande de cotation volet financier : conditions de paiement à l'international, TVA, choix de la devise ; volet juridique : les conditions générales de vente export...)
  - Étude de cas
- **La mise en place d'une stratégie export :**
  - Analyser les moyens à mobiliser
  - Calculer son prix export
  - Connaître les choix du circuit de distribution
  - Prospecter efficacement
- **La communication et les actions commerciales :**
  - Communiquer, pitcher
  - Planifier et budgétiser ses actions

## ÉVALUATION

- **Cas pratique tout au long de la session**
- **Délivrance d'une attestation d'assiduité** et d'acquis de compétences à l'issue de la formation
- **Acquis :** questionnaire réalisé en fin de formation par l'organisme de formation

## Contact et inscription



[cm-toulouse.fr/vente-commercial-communication](https://cm-toulouse.fr/vente-commercial-communication)

**CMA Haute-Garonne**  
Camille MATHIEU  
18 bis boulevard Lascrosses – BP 91030  
31200 TOULOUSE CEDEX 6  
[formation@cm-toulouse.fr](mailto:formation@cm-toulouse.fr)  
07 87 55 39 66

