

Programme

L'approche stratégique et commerciale des marchés – Méthode MX™

Résumé

Une bonne connaissance des marchés prévaut à toute ambition à l'international. Elle permet d'alimenter sa réflexion stratégique en collectant les aspects essentiels à une décision engageant l'avenir de l'entreprise. Plus qu'une compréhension du marché, la méthode MX™ tend à rassembler toutes les informations clé permettant de prioriser les marchés selon une méthodologie adaptée à tout type d'entreprise et de ressources.

Objectifs

- Choisir les marchés les plus adaptés à son produit et à la capacité de l'entreprise.
- Choisir son mode de présence. Évaluer ses différents types de représentation.
- Construire son plan d'action.
- Élaborer ses outils d'aide à la vente en fonction du marché sélectionné.

Programme

1. Identifier ses couples produits marché à l'étranger
2. Les prioriser en évaluant leur potentiel et les barrages à l'entrée
3. Optimiser son mode d'entrée sur les marchés extérieurs
4. L'outil **TRIAx** (TM) : pour gérer son portefeuille de triptyques produit marché mode d'entrée à l'international
5. Grille d'analyse du modèle CAGE pour évaluer le coût du ticket d'entrée sur les marchés ciblés.
6. Pistes tactiques d'approche.
7. Etude de cas

Durée

2 JOURNÉES

Pré-requis

Avoir identifié un potentiel à l'étranger

Public

Dirigeants, directeurs commerciaux, chefs de zone export, créateur d'entreprise

Intervenant

Florence BLANCHIER
Consultante formatrice développement
marketing et commercial

8. L'adapter à son propre cas d'entreprise

Mise en situation : travail progressif et individuel à partir de fiche-outil tutoré par la formatrice.

Tarif interentreprise : 980 € H.T. par participant à partir de 2 inscrits. Formule **Uno** : 1960 € H.T.

Intra, sur mesure : nous consulter.

Moyens pédagogiques :

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles.

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire.

Moyens techniques :

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.

Suggestions pour vous préparer à cette formation :

- Maîtriser les fondamentaux du commerce international pour mieux réussir ses opérations d'import-export
- Maîtriser les règles Incoterms 2020 de l'ICC pour mieux négocier

Suggestions pour compléter vos « commerciales » :

- Choisir son mode de contractualisation à l'international
- Maîtriser son ouverture interculturelle dans un contexte commercial
- Réussir son projet export par la maîtrise de son marketing opérationnel

Pourquoi venir chez nous ?

- Nous réalisons auprès de chaque participant un audit de positionnement pour vérifier la cohérence du projet et de la formation sélectionnée
- Nous offrons un tutorat afin de vérifier que les connaissances ont été mises en application
- Nous envoyons un bilan formateur aux partenaires financeurs sur simple demande

Modalités de paiements :

- Formation 100 % distance : paiement à la commande
- Formation en présentiel :
 - Paiement par l'entreprise : 10 jours nets, date de facture
 - Paiement par l'OPCO, contacter Florence au 06 62 34 25 42
formation.blanchierconsulting@gmail.com ou formulaire de contact



Pour aller plus loin

Strat&CI en collaboration avec Blanchier Consulting propose un accompagnement personnalisé de votre projet à l'international par la biais de 3 niveaux [d'abonnement](#) ou sur-mesure à votre convenance. [Parlons-en.](#)