



## PARCOURS JE DEVELOPPE LES VENTES A L'EXPORT

**29**  
FORMATIONS VIDEO  
de 8 minutes en moyenne

**+**  
DES APPORTS  
THEORIQUES

en format PDF

**+**  
DES TESTS  
DE VALIDATION

pour valider vos acquis



**Environ 7 heures  
pour se former**

### PREREQUIS

- Aucun

### OBJECTIFS

- Dirigeants d'entreprises
- Directeurs commerciaux
- Chargés de mission export
- Etudiants voulant se spécialiser en export

### PUBLIC VISE

- Dirigeants d'entreprises
- Directeurs commerciaux
- Chargés de mission export
- Etudiants voulant se spécialiser en export

### EXPERTS FORMATEURS

- Consultants en droit des affaires, en commerce international et en management interculturel
- Experts-comptables conseils à l'international
- Conseils en relations d'affaires à l'export
- Avocats
- Spécialistes en recherche de financements pour le développement international
- Experts en vente, en export et en accompagnement commercial

## LES 29 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je réalise un diagnostic export
- 2/ Je détermine un prix de vente export
- 3/ Je choisis un partenaire traduction pour me lancer à l'export
- 4/ Je découvre les règles juridiques de l'exportation
- 5/ J'apprends à maîtriser les Incoterms
- 6/ Je découvre les règles juridiques pour vendre et me développer en Europe
- 7/ Je comprends le fonctionnement de l'assurance prospection
- 8/ Je découvre les techniques de paiement à l'international
- 9/ Je découvre le statut d'opérateur économique agréé
- 10/ Je découvre les aides régionales au développement à l'international
- 11/ J'exporte ou m'implante en Allemagne
- 12/ J'exporte vers l'Allemagne
- 13/ J'exporte vers la Belgique
- 14/ J'exporte vers la Suisse
- 15/ J'exporte vers l'Italie
- 16/ Je découvre les aspects juridiques pour exporter vers l'Italie
- 17/ J'exporte en Espagne
- 18/ Je vends aux Pays-Bas
- 19/ Je me prépare à vendre en Pologne
- 20/ J'exporte en Pologne
- 21/ Je vends en Pologne
- 22/ Je prospecte et vends aux USA
- 23/ Je me prépare à exporter aux USA
- 24/ J'exporte ou m'implante au Canada
- 25/ Je négocie au Moyen Orient et Afrique du Nord
- 26/ J'exporte vers l'Afrique
- 27/ J'exporte vers le Maroc
- 28/ J'exporte et vends en Corée du Sud
- 29/ J'exporte vers le Japon

### **i** Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>