

INT – Stratégie commerciale et gestion des transactions à l'international

Nouveauté
2022

PUBLIC CONCERNÉ: Tout professionnel de la filière des spiritueux qui souhaite développer ses ventes et sécuriser les paiements et les transactions à l'international : producteurs, négociants, agents, sociétés de distribution, service commercial.

PRÉ REQUIS: Aucun.

OBJECTIF: Acquérir les clés au plan organisationnel, juridique, promotionnel, logistique et bancaire pour développer ses ventes à l'international de manière optimale.

PROGRAMME

Organisation à l'export

- Choisir sa force commerciale interne ou externe et l'animer : sélection des importateurs et pilotage des agents commerciaux
- Contractualiser les accords de distribution
- Définir et optimiser les investissements promotionnels : choix du budget, comment le répartir et le mettre en oeuvre
- Maîtriser les expéditions de commandes
- Les différents opérateurs logistiques

Gestion bancaire

- Les différents moyens de paiement à l'international
- Sécuriser ses paiements à l'export
- Optimiser une stratégie de change
- Financer son cycle d'exploitation import/export

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposés et échanges, études de cas

Sanction: évaluation des acquis et certificat de réalisation.

5/12 participants

DURÉE: 1 jour / 7 heures

DATE et LIEU: 2 sessions par an au CIDS

HORAIRES: 9H-17H30

