PROGRAMME DE FORMATIONS

Formation : Transport et Logistique

- Incoterms 2000 : 1 jour
- Administration des Ventes Export (Réglementation, Incoterms, taxation, paiements internationaux,..) : 3 jours
- Achats et approvisionnements (maîtriser les achats internationaux, Incoterms et la douane) : 3 jours
- Négociation des Achats : de 1 à 3 jours

Formation : Marketing International

- Les bases du marketing, ses outils, mener une étude de marché : 3 jours
- Le marketing stratégique : 3 jours
- Le marketing opérationnel : 3 jours
- Bâtir votre plan marketing : 3 jours
- Le diagnostic export : 1 jour
- Veille marketing et commerciale : 1 jour

Formation : Stratégie et management international

- Mise en place de la stratégie internationale de son entreprise : 3 jours
- Manager une équipe internationale : 2 jours

Formation : Vente et négociation - Spécial International

- Réussir vos négociations à l'international (entraînement en anglais) : 3 jours
- Vendre à l'international - Niveau I : 1 jour
- Vendre à l'international - Niveau II : 2 jours
- La Communication Téléphonique (GET, CROC,…) : 1 jour
- Les techniques de vente : 3 jours

Formation : Management interculturel

- Travailler efficacement avec ses filiales et agents : 1 jour
- Travailler efficacement avec les Chinois : 1 jour
- Travailler efficacement avec les Indiens : 1 jour
- Travailler efficacement avec les Japonais : 1 jour

Formation : HACCP hygiène et sécurité

- Alimentation : sec, frais et surgelé, restauration et les vins

Formation : Management (de 1 à 3 jours)

- Management hiérarchique et non hiérarchique
- Management et leadership
- Les outils du manager
- Les techniques managériales