

ATOUT EXPORT

Explorer de nouveaux horizons : miser sur l'export

Une approche structurée et concrète de l'international

Spécifiquement élaboré pour vous, entreprises « mécatroniques » qui souhaitez démarrer ou optimiser vos actions à l'international, ce programme a pour objectif de vous apporter méthodes et outils pour maximiser vos chances de succès sur les marchés étrangers.

A la fois structurant et dynamique, ce programme, qui démarre par un pré-diagnostic export individuel, est axé sur 6 ateliers :

1. Mesurer les risques et opportunités de votre développement international : quelles implications internes sur le commercial, la production, les ressources humaines et les finances.
2. Cibler vos marchés et zones géographiques prioritaires, et choisir les modes d'accès les plus pertinents.
3. Les clés du succès de votre prospection à l'international.
4. Identifier et construire des outils commerciaux efficaces au service de votre développement international.
5. Des experts, sélectionnés par rapport aux besoins du groupe, répondront à vos questions.
6. Bâtir votre plan d'action international 2011 avec définition des objectifs et identification des ressources nécessaires.

Chaque atelier donne lieu à des outils opérationnels, à des rencontres avec des experts, à des témoignages d'entreprises mécatroniques prêtes à partager leur expérience avec vous.

Au-delà des ateliers, d'autres outils sont mis à votre disposition : un guide pratique de l'international pour la mécatronique, un annuaire de compétences ciblées...



Les bénéfices

Une démarche pragmatique

- Des outils directement utilisables
- Une aide à la décision
- Des objectifs export réalistes

- Un plan stratégique international défini
- Une synergie favorisée entre entreprises

AU PROGRAMME

LES ATELIERS COLLECTIFS

Durée : 1/2 journée chacun

POINTS CLÉS DES INTERVENTIONS

- > bonnes pratiques
- > partage d'expériences
- > renforcement des compétences

DATES DES SESSIONS

contact@mecatronique-lr.com

Patricia PINGLOT Fondatrice du cabinet conseil UP2 Consultante en commerce international

Diplômée de l'Institut de Commerce International (Paris),
Responsable export chez Agrilog
(éditeur de logiciels), puis IBM et
Genesys Conferencing

Références :

Accompagnement d'une centaine
de dirigeants dans l'élaboration
de leur stratégie commerciale.

Expertise stratégique export Entreprises technologiques du Languedoc-Roussillon Expertise sur des projets collectifs

Transferts LR, Sud de France Export,
Chambre de Commerce
et d'Industrie de Paris...

- Participation financière 1 000 € HT
- Pour en savoir plus sur la formation,
contactez Patricia Pinglot, Tél : 04 67 52 00 75
- Pour en savoir plus sur les modalités d'inscription et de financement,
contactez Sabine Dumazert, Tél : 06 65 31 26 69