

FORMATION EXPORT MY WINE !



OBJECTIFS :

Définir sa stratégie export en phase avec les moyens à disposition
Cerner les outils et connaissances du commerce international dans les vins et spiritueux
Appréhender les techniques administratives et logistiques export pour mise en pratique concrète

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeant de TPE viticole
Responsable de site viticole
Responsable commercial
France et Export
Personnel en montée de
compétences interne

FORMAT

2 jours de formation
puis 2h d'application pratique et
d'évaluation des acquis

PRIX

1 350 euros net de taxe

PROGRAMME

JOUR 1

Comment définir sa stratégie export?

- Analyse interne et mise en avant de sa USP
- Enjeux du développement export

Adapter son offre à l'export

- Prix export
- Modes de commercialisation à l'export
- Adéquation et adaptation du marketing et outils de communication

Choisir ses marchés et savoir négocier

- Ciblage marchés export
- Sources d'information pour travailler à l'international
- Les défis de l'interculturel, la négociation

JOUR 2

Que doit-on vérifier avant de faire une offre export ?

- La Réglementation produit et marché
- La Douane & la Réglementation TVA
- Les Incoterms®: transport et logistique
- Les documents juridiques

Comment traiter la commande ?

- Le paiement et les garanties
- La documentation, le suivi ADVE

DATES DE FORMATION

Bergerac

Les 27 et 28 Novembre 2023 (IVBD)