Optimiser son offre à l'international et la promouvoir

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 2001457F — Mise à jour : 12 février 2026

Organisme responsable : **CCI Finistère - ELO les langues**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'issue de la formation, après avoir revu les indicateurs de diagnostic

Objectifs pédagogiques : Réaliser un diagnostic de son organisation des achats et des ventes à l'international - Optimiser son offre à l'international - S'organiser pour suivre et administrer - Promouvoir son offre à l'international.

Programme

Réaliser un diagnostic de son organisation des achats et des ventes à l'international - Analyser la politique commerciale actuelle de son entreprise - Réaliser un diagnostic de son administration : respect de la réglementation - bilan des process et contrats utilisés au regard des règles du droit à l'international - Faire un bilan du traitement des commandes - étude de la chaîne logistique - Formaliser les points forts et d'amélioration de la relation client et/ou fournisseur : suivi, traitement des litiges... - Optimiser son offre à l'international - Mettre en oeuvre un système de veille à l'international pour suivre les tendances du marché - Renforcer son système d'analyse et de suivi de ses principaux clients - Formaliser les principes d'une offre réactive et évolutive : Évolution selon les orientations du marché - Évolution en fonction des priorités commerciales de développement de son entreprise - Évolution au regard des constats et de la veille concurrentielle réalisée. - S'organiser pour suivre et administrer Initier les outils d'analyse pertinents pour suivre l'activité à l'international - Formaliser les tableaux de bord ad-hoc pour la gestion et le suivi des activités - Organiser en interne les postes individuels de travail et les outils collaboratifs pour assurer un suivi professionnel de l'activité internationale. Promouvoir son offre à l'international - Définir la ligne éditoriale de communication sur le Web : connaître la netiquette Savoir communiquer efficacement et professionnellement sur les réseaux sociaux - Formaliser les principes de communication en fonction des statuts des interlocuteurs : clients, fournisseurs, agents, intermédiaires, distributeurs... - Ajuster sa communication et son mode de négociation en fonction de la culture de son interlocuteur.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2212285S	Présentiel	Le Relecq-Kerhuon	19/11/2026	20/11/2026

Source : GREF Bretagne #2001457F