



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Rhône

V
E
N
D
R
E

NOUVEAUX EXPORTATEURS

Objectif	Aider les entreprises artisanales à structurer et préparer leurs démarches à l'international.
Public visé	Tout public
Pré-requis	Aucun
Programme	<p>1/ La réalisation d'un diagnostic Vérifier le potentiel de l'entreprise à engager une démarche export</p> <p>2/ Formation de deux journées</p> <p><u>1^{ère} Partie Les précautions juridiques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les aspects juridiques d'une démarche export / sécuriser son offre • Les conditions réglementaires, • Les incoterms, négocier les transports • Les formalités douanières, la fiscalité, • Sécuriser les paiements • Les documents d'exportation • Les différents types de contrats, le droit applicable, et le règlement des litiges, • Les assurances <p><u>2^{ème} partie L'approche commerciale</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiser et préparer sa démarche commerciale • Choisir et étudier le marché cible • Connaître le réseau d'appui à l'étranger • Préparer la documentation de l'entreprise • Organiser sa prospection, la prise de RDV • Organiser le suivi des contacts • Le calcul du prix export, connaître les sources d'information pour réaliser l'approche du marché. Le choix du circuit de distribution. Les moyens à mobiliser.
Méthode pédagogique	Groupe de 12 personnes
Déroulement	<p>Durée: 2 jours (14 heures) - 1 jour par semaine</p> <p>Lieu: Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Rhône 58, Avenue Maréchal Foch—69006 Lyon</p>
Coût	<p>TNS: 100 €</p> <p>Salarié: 300 €</p>
Renseignements	<p>Inès PEREIRA: 04 72 43 43 52</p> <p>Courriel: i.pereira@cma-lyon.fr</p>



NOUVEAUX EXPORTATEURS

Objectif	Aider les entreprises artisanales à structurer et préparer leurs démarches à l'international.
Public visé	Tout public
Pré-requis	Aucun
Programme	<p>1/ La réalisation d'un diagnostic Vérifier le potentiel de l'entreprise à engager une démarche export</p> <p>2/ Formation de deux journées</p> <p><u>1^{ère} Partie Les précautions juridiques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les aspects juridiques d'une démarche export / sécuriser son offre • Les conditions réglementaires, • Les incoterms, négocier les transports • Les formalités douanières, la fiscalité, • Sécuriser les paiements • Les documents d'exportation • Les différents types de contrats, le droit applicable, et le règlement des litiges, • Les assurances <p><u>2^{ème} partie L'approche commerciale</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiser et préparer sa démarche commerciale • Choisir et étudier le marché cible • Connaître le réseau d'appui à l'étranger • Préparer la documentation de l'entreprise • Organiser sa prospection, la prise de RDV • Organiser le suivi des contacts • Le calcul du prix export, connaître les sources d'information pour réaliser l'approche du marché. Le choix du circuit de distribution. Les moyens à mobiliser.
Méthode pédagogique	Groupe de 12 personnes
Déroulement	<p>Durée: 2 jours (14 heures) - 1 jour par semaine</p> <p>Lieu: Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Rhône 58, Avenue Maréchal Foch—69006 Lyon</p>
Coût	<p>TNS: 100 €</p> <p>Salarié: 300 €</p>
Renseignements	<p>Inès PEREIRA: 04 72 43 43 52</p> <p>Courriel: i.pereira@cma-lyon.fr</p>