



## **PARCOURS START INTERNATIONAL**

### **Un accompagnement sur mesure pour votre développement à l'International**

---

#### **POUR QUI ?**

- ⇒ Dirigeant, développeur d'affaires ou collaborateur
- ⇒ TPE et PME qui font leurs premiers pas à l'international ou/et qui répondent à toutes les opportunités d'affaires sans avoir bâti de stratégie particulière pour aborder les marchés étrangers.

**Pré-requis :** Une disponibilité et une implication du dirigeant ou/et de la personne déléguée à suivre ce programme.

#### **QUELS OBJECTIFS ?**

Ce programme a pour objectifs de permettre au participant de :

- ⇒ Intégrer les phases fondamentales d'une approche réussie à l'international et de maîtriser les principales techniques export.
- ⇒ Renforcer ses compétences pour décider et passer à l'action dans un contexte incertain et ouvert.

#### **QUELLE DUREE ?**

28 heures sur 5 mois environ.

#### **QUEL CONTENU ?**

Une alternance de séances de travail individuel et collectif. Ce programme comprend quatre étapes:

- ⇒ Etape 1 : Un séminaire de lancement d'une demi journée (avant le pré-diagnostic).
- ⇒ Etape 2 : Un pré-diagnostic international en entreprise ou dans l'un des établissements de la CCIMP de 3h avec restitution orale et écrite sur 2h.
- ⇒ Etape 3 : Cinq ateliers de travail de 4h sur les fondamentaux à l'international dans l'un des établissements de la CCIMP.
- ⇒ Etape 4 : Un suivi individuel de 3h. 2 formats au choix : entretien en entreprise ou dans l'un des établissements de la CCIMP, ou hotline : 3 rdv téléphoniques d'1 heure sur les thèmes abordés dans le programme.
- ⇒ 6 mois après la fin du parcours, un conseiller-expert CCIMP vous contacte pour un bilan des actions mises en oeuvre et faire un point sur des besoins émergents éventuels

#### **COMMENT ET QUELS MOYENS PEDAGOGIQUES ?**

- ⇒ Une pédagogie participative avec mise en situation afin de pratiquer les outils et techniques présentés.
- ⇒ Des formateurs agréés ou des professionnels ayant une expérience avérée à l'international. (Banque, avocat en droit des affaires internationales, consultants en logistique, management, marketing et finances...)
- ⇒ Un conseiller-expert des affaires Internationales de la CCIMP pendant et après le programme.

#### **VOS BENEFICES :**

- ✓ Une prise de conscience des engagements et des ressources nécessaires pour accéder aux nouveaux marchés étrangers et pouvoir fixer des objectifs pertinents et réalistes.
- ✓ Un mode opératoire pour professionnaliser vos démarches d'exportateur ou/et d'importateur et pour identifier les écueils à éviter à l'international.
- ✓ Un degré de maturité à l'international grandissant pour évoluer vers la mise en place d'une stratégie globale et pour se structurer sur du long terme.
- ✓ Des retours d'expériences des consultants/formateurs tout au long du programme



## ETAPE 1 – LE SEMINAIRE DE LANCEMENT

### AVEC QUI ? :

Le Dirigeant (ou développeur d'affaires ou collaborateur délégué par le dirigeant), les consultants, les participants et le conseiller-expert des affaires Internationales de la CCIMP.

### ENGAGEMENT :

Présence indispensable pour déterminer les dates des rendez-vous pour le pré-diagnostic, fixer les dates des ateliers et comprendre globalement le parcours, ses objectifs et son déroulement.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ⇒ Présentation des participants, des consultants et du conseiller-expert des affaires Internationales de la CCIMP
- ⇒ Présentation des objectifs du parcours et du déroulé du parcours dans ses étapes et dans le temps.
- ⇒ Fixation des dates des ateliers et prises de rendez-vous individuel pour le pré-diagnostic et pour le suivi (en fonction du type choisi).
- ⇒ Créer un esprit de groupe et d'échange pour la durée du parcours.

**DUREE :** Une demi-journée

### POINTS FORTS :

- ✓ Une organisation claire et précise du déroulement du parcours dans son intégralité.
- ✓ Une occasion unique de créer un esprit de groupe pour avancer dans les meilleures conditions.
- ✓ Un premier partage d'expérience avec les autres entreprises



## ETAPE 2 – LE PRE-DIAGNOSTIC INTERNATIONAL

**AVEC QUI ? :** Le Dirigeant, ou développeur d'affaires ou collaborateur délégué par le dirigeant.

**REALISE PAR :** Un consultant spécialisé

**ENGAGEMENT :**

Disponibilité et implication du dirigeant ou/et de la personne déléguée sur le temps imparti.

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :**

- ⇒ Evaluer sa capacité à exporter et son degré de préparation aux marchés internationaux (à l'import ou à l'export).
- ⇒ Permettre une analyse critique et une aide à la décision pour identifier ses forces et ses faiblesses et ses pistes d'amélioration.
- ⇒ Conduire une réflexion globale sur un développement international durable.
- ⇒ Proposer un mode opératoire pertinent, des outils et des formations adaptées

**DUREE :** 5 heures dédiés à l'entreprise : 3 heures d'entretien/échange et 2 heures de restitution.

**CONTENU :**

**Le déroulement de cette étape :**

- ⇒ Une séance de travail sur RDV individuel entre le dirigeant et le consultant : 3 heures en entreprise ou dans une agence du territoire de la CCIMP
- ⇒ Une restitution avec remise d'un rapport écrit et commenté oralement : 2 heures en entreprise ou dans une agence du territoire de la CCIMP.

**Le contenu du pré-diagnostic :** *Selon la ou les demandes / besoins des participants, le consultant se réserve le droit d'adapter le contenu afin d'être au plus près de leurs préoccupations.*

- ⇒ L'entreprise et le dirigeant
- ⇒ La production.
- ⇒ La logistique.
- ⇒ Les finances.
- ⇒ L'offre.
- ⇒ L'environnement.
- ⇒ Les ressources humaines.
- ⇒ Évaluation.
- ⇒ Préconisations : méthodes et outils.

**METHODES PEDAGOGIQUES :**

- ⇒ Questionnaire préparatoire confidentiel avant la rencontre du formateur ou du professionnel expert
- ⇒ Séances de travail entre le dirigeant et le formateur
- ⇒ Restitution écrite d'une synthèse avec échanges des commentaires sur le contenu.

**POINTS FORTS :**

- ✓ Une première analyse de la capacité à exporter ou à importer de l'entreprise.
- ✓ Une force de propositions à la mise en œuvre d'actions opérationnelles.
- ✓ Des conseils techniques et un partage d'expériences.
- ✓ Un suivi permanent d'un conseiller-expert de la CCIMP.



## ETAPE 3 – LES ATELIERS DE FORMATION

### AVEC QUI ? :

Dirigeant, développeur d'affaires ou collaborateur sous contrôle du dirigeant.

**ANNIME PAR :** Des formateurs agréés ou des professionnels ayant une expérience avérée à l'international

### ENGAGEMENT :

Présence indispensable aux ateliers de formation

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ⇒ Acquérir une méthodologie et des outils de pilotage international
- ⇒ Développer ses compétences en faisant le lien entre théorie et pratique tout en se sensibilisant à la complexité des matières.
- ⇒ Être capable de préparer des actions concrètes d'initialisation d'une démarche export ou import.
- ⇒ Bénéficier du retour d'expériences des formateurs experts dans les domaines traités.

**DUREE : 20 heures – 5 demi-journées de 4 h non consécutives**

### METHODES PEDAGOGIQUES :

Chaque module de formation sera réalisé sous la forme :

- ⇒ Alternance entre exposés théoriques et exercices pratiques à partir de cas réels ou des documents de travail des entreprises.
- ⇒ Échanges d'expériences.
- ⇒ Remise d'un support de cours.

### POINTS FORTS :

- ✓ Des formateurs agréés ou des professionnels ayant une expérience avérée à l'international dans les matières abordées
- ✓ Des formations « ajustées » aux pré-diagnostic réalisés précédemment
- ✓ Des méthodes et outils concrets et directement exploitables
- ✓ Un partage d'expériences
- ✓ Un suivi permanent d'un conseiller-expert des affaires internationales de la CCIMP.

### LE CONTENU DES MODULES :

*Selon la ou les demandes / besoins des participants, les animateurs se réservent le droit d'adapter le contenu afin d'être au plus près de leurs préoccupations. Ces modules peuvent être proposés dans un ordre chronologiquement différent.*

#### **Module 1 – PROSPECTER ET ADAPTER SON PRODUIT A L'INTERNATIONAL**

**Objectifs :** Acquérir méthode et outils de pilotage de son action commerciale pour le pays ciblé.

#### **Programme :**

- ⇒ Construction de son offre export
- ⇒ Identification des outils de prospection à l'international
- ⇒ Adaptation des produits et supports de commercialisation
- ⇒ Préparation, organisation et gestion des actions commerciales

**Animation :** Formateur spécialisé en stratégies & marketing

**Outils :** Check-lists pour choisir un marché cible et adapter son produit aux normes locales

*Conclusion et évaluation des participants.*



### **Module 2 – VENDRE OU ACHETER : REDIGER SON CONTRAT**

**Objectifs** : Acquérir un mode opératoire accessible aux TPE/PME et recenser les erreurs à ne pas commettre dans une vente ou un achat à l'international, à partir des cas présentés par les participants

**Programme** :

- ⇒ Les difficultés inhérentes au contrat et aux Conditions Générales de Vente / d'achat.
- ⇒ Les obligations du vendeur et de l'acheteur et les clauses essentielles du contrat, au regard de la Convention de vente internationale de marchandises (CVIM 1980) et autres conventions internationales applicables.
- ⇒ La protection de la propriété intellectuelle et du savoir-faire.
- ⇒ La gestion des litiges à l'international, la nouvelle donne européenne.

**Animation** : Avocat spécialisé en droit des affaires internationales et en rédaction de contrats internationaux.

*Conclusion et évaluation des participants.*

### **Module 3 – MAITRISER LA CHAÎNE LOGISTIQUE ET OPTIMISER VOS COÛTS (1)**

**Objectifs** : Apprendre à construire son schéma logistique international

**Programme** :

- ⇒ Les bases élémentaires du cadre douanier et fiscal des échanges commerciaux dans la communauté européenne (TVA intracommunautaire et DEB) et avec les pays tiers : procédures douanières et fiscales, documents administratifs et commerciaux, régimes économiques douaniers
- ⇒ La logistique internationale : les différents opérateurs intervenant dans la chaîne logistique. Les modes de transport et leurs documents, responsabilités des transporteurs, exclusions, indemnités. L'assurance des marchandises, couvertures, exclusions, indemnités, procédures.

**Animation** : Formateur spécialisé en logistique, transport et douane.

*Conclusion et évaluation des participants.*

### **Module 4 - CONJUGUER PAIEMENT ET SECURITE A L'INTERNATIONAL**

**Objectifs** : Comprendre les particularités et les mécanismes des différents instruments de paiement et les modes de prévention de l'impayé.

**Programme** : A partir de cas pratiques :

- ⇒ Présentation des différents modes de paiement.
- ⇒ Intérêt et enjeux du crédit documentaire.
- ⇒ Mécanisme de la lettre de crédit Stand-By : garantie bancaire autonome.
- ⇒ Prévention et gestion du risque d'impayé par l'assurance crédit, l'affacturage...

**Animation** : Un responsable du « back-office » de la Banque Populaire Provençale et Corse.

*Conclusion et évaluation des participants.*

### **Module 5 – FINANCER SON PROJET EXPORT**

**Objectifs** : Connaître et savoir utiliser à bon escient les dispositifs de soutien financier public pour financer son projet export

**Programme** :

- ⇒ Le dispositif général « Cap Export »
- ⇒ Les différents montants des aides accordées, les conditions d'éligibilité et d'exclusion.
- ⇒ Les dossiers à monter, les procédures d'octroi et les délais de traitement
- ⇒ Présenter une demande de financement à son banquier
- ⇒ Les points clefs de l'analyse de la rentabilité par le banquier

**Animation** : Les gestionnaires des dossiers de financement publics export et la BPPC

*Conclusion et évaluation des participants.*

*(1) Possibilité de substituer un autre module (propriété intellectuelle, TVA intracommunautaire, ciblage de marchés étrangers... à celui de la logistique s'il apparaît après diagnostic que cette thématique correspond aux attentes de tous les participants. Nous consulter.*



## ETAPE 4 – LE SUIVI INDIVIDUALISE

### AVEC QUI ? :

Dirigeant, développeur d'affaires, ou collaborateur délégué.

### PRE-REQUIS :

Avoir participé au diagnostic export et aux ateliers de formation

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ⇒ Faire une première évaluation après les formations sur les acquis du programme
- ⇒ Faciliter l'articulation des plans personnel et professionnel
- ⇒ Permettre d'enclencher la démarche de construction et d'évolution du projet de l'entreprise.

**DUREE :** 3 heures suivies en entreprise ou bien, au choix de l'entreprise, sous forme de hotline : 3 rendez-vous téléphoniques d'1 heure chacun sur les thématiques abordés dans le programme avec l'un des formateurs concerné par la question. Si l'entreprise opte pour les rendez-vous téléphoniques : la question devra d'abord être posée au conseiller-expert CCIMP qui l'attribuera au formateur compétent dans le domaine concerné.

### CONTENU :

*Selon la ou les demandes / besoins des participants, les animateurs se réservent le droit d'adapter le contenu afin d'être au plus près de leurs préoccupations*

- ⇒ Rappel des préconisations du pré-diagnostic
- ⇒ Repositionner l'opération/les opérations internationales en cours le cas échéant dans la stratégie globale de l'entreprise.
- ⇒ Apporter des rectifications si nécessaires pour mener à bien une première opération à l'international
- ⇒ Établir avec le dirigeant un rétro planning des actions prioritaires pour enclencher le process d'internationalisation.

### METHODES PEDAGOGIQUES :

- ⇒ Séance de travail participative ou accompagnement téléphonique

### POINTS FORTS:

- ✓ Chaque participant sera en capacité à l'issue du parcours de mettre en œuvre dans son entreprise des actions concrètes d'initialisation d'une démarche export ou import.
- ✓ A l'issue du programme et après une période de 6 mois : Un conseiller-expert des Affaires Internationales de la CCIMP vous rappelle pour faire un bilan des actions mises en œuvre et des nouveaux besoins émergents.

### POUR ALLER PLUS LOIN DANS LA DEMARCHE...

- ⇒ Pourront être proposées aux dirigeants, des actions complémentaires individuelles ou « mutualisées » avec d'autres entreprises pour minimiser les coûts du développement export, comme l'utilisation d'une ressource humaine (recrutement CDD ou CDI ou VIE à temps partagé) ou dans le cadre d'une convention de stage avec une université ou une école de commerce. Ces propositions feront l'objet d'une nouvelle analyse des besoins et d'un devis préalable.
- ⇒ Possibilité d'opter en supplément pour un pack langue anglaise « spécial import/export » ou « spécial négociation » proposé par le World Language Center Marseille



## MODALITES PRATIQUES ET BUDGET START INTERNATIONAL

---

**FORMATION :** Développement international et formation continue

**NOMBRE DE PARTICIPANTS :** Minimum 12

**CALENDRIER :** De Novembre 2009 à Mars 2010 - démarrage dès atteinte du nombre minimal.

**DUREE GLOBALE DU PROGRAMME :** 28 heures sur 5 mois environ.

### LIEUX DE REALISATION :

Etape 1 : Séminaire de lancement : à la CCIMP Marseille

Etape 2 : Pré-diagnostic international et la restitution :

- Dans l'entreprise participante, si celle-ci est située dans les Bouches du Rhône ou dans une des agences du territoire de la CCIMP la plus proche de l'entreprise.
- Possibilité d'un autre lieu hors du département des Bouches du Rhône. Nous consulter pour conditions financières.

Etape 3 : Les cinq modules de formation en collectif : à la CCIMP Marseille

Etape 4 : Suivi post-formations

- Dans l'entreprise participante : si celle-ci est située dans les Bouches du Rhône ou dans une des agences de la CCIMP ou sous forme de rendez-vous téléphonique au choix de l'entreprise.

### CONVOCACTION :

Elle est adressée au participant 15 jours avant le démarrage du programme et des modules de formation, avec un plan d'accès.

### CONVENTION DE FORMATION :

Elle est transmise avec la confirmation d'inscription dès réception du bulletin d'inscription.

### ATTESTATION DE SUIVI DE STAGE :

Elle est adressée à l'issue du parcours avec la facture.

### UN FORFAIT :

Les prestations comprennent :

- ⇒ L'ingénierie pédagogique (conception programme et supports).
- ⇒ L'animation des quatre étapes du parcours (séminaire de lancement, pré-diagnostic et restitution, 5 modules formation, et du suivi après les formations) ainsi que l'évaluation à 6 mois fin du programme et la duplication des supports pédagogiques,
- ⇒ Le suivi administratif
- ⇒ Les frais kilométriques des animateurs si leurs déplacements ont lieu sur le territoire de la circonscription de la CCIMP conformément au programme.

Elles ne comprennent pas :

- ⇒ les frais de restauration, de déplacements des participants
- ⇒ les frais de restauration, de déplacements des animateurs hors circonscription de la CCIMP et hors programme.
- ⇒ les frais de location de salles équipées si la formation n'a pas lieu dans les locaux de la CCIMP (Marseille ou dans l'une des ses agences territoriales).

### BUDGET DU PARCOURS START INTERNATIONAL :

- ⇒ **1950 € nets de taxes par entreprise.**
- ⇒ Pour les participants supplémentaires aux ateliers : **320 € nets de taxes par module choisi et par participant.**



## CONDITIONS DE PARTICIPATION :

Les inscriptions au programme START ou/et aux formations organisées par la CCIMP impliquent l'adhésion pleine et entière du responsable de l'inscription et du participant aux présentes conditions générales de vente qui figurent en annexe, sauf dérogation écrite et expresse de la CCIMP.

Possibilité de prise en charge de la formation par votre OPCA (organisme paritaire agréé). Le DIF est admissible.

N° d'agrément Formation de la CCIMP : 93 13 P 001013

Le présent devis est valable 2 mois à compter de sa date d'émission.

## INFOS CONTACTS

---

**Par e-mail :** marie.compan@ccimp.com

**Par courrier :** CCI Marseille Provence - Affaires Internationales  
Immeuble CMCI/WTC - 2, rue Henri Barbusse  
13001 MARSEILLE.

**Par téléphone :**



**Sur Internet :** [www.ccimp.com](http://www.ccimp.com)



**BULLETIN D'INSCRIPTION**

**PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT START INTERNATIONAL 2009**

Nom et prénom du participant : .....  
Fonction : .....  
Société : .....  
Activité : .....  
Numéro SIRET : .....Code Naf .....  
Adresse : .....  
.....  
Code postal : .....Ville : .....  
Tél. : . . . . .Fax : .....  
E-mail : .....Site Web : .....

**JE M'INSCRIS ET M'ENGAGE A SUIVRE :** (cochez la case correspondant à votre choix)

**LE PROGRAMME START INTERNATIONAL** (séminaire de lancement + pré-diag + 5 modules formation + suivi)  
**1950 € nets de taxes par personne.**

**UN MODULE DE FORMATION** parmi les 5 modules du parcours Start International  
**320 € nets de taxes par participant supplémentaire hors parcours globale et par module.**  
Nom du participant supplémentaire et titre du module de formation choisi :

.....  
.....  
.....

**REGLEMENT :**

Ci-joint un chèque à l'ordre de la CCIMP  
Règlement à réception de la facture  
Envoyer la facture à une autre adresse :

.....  
.....

**Merci de renvoyer cette demande d'inscription, dûment signée recto et verso, par courrier à :**

La Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence  
Pôle Affaires Internationales - Immeuble WTC/CMCI  
2, rue Henri Barbusse – 13001 Marseille

**ou par fax :** 04 91 39 34 65.

*Les informations recueillies sur ce formulaire seront utilisées pour votre inscription. Conformément à la loi du 6 janvier 1978, les données vous concernant sont enregistrées dans notre fichier consulaire et peuvent donner lieu à l'exercice du droit d'accès et de rectification auprès du service du fichier - CCIMP - Palais de la Bourse : Tél. : 0 810 113 113. Les informations recueillies pourront être utilisées par la CCIMP pour vous tenir informé de développements dans votre sphère d'activité, à travers des publications, abonnements, événements et autres offres commerciales. Si vous ne souhaitez plus recevoir les programmes de nos actions de développement à l'international, cochez la case ci-contre /\_\_\_/.*



---

## CONDITIONS GENERALES DE VENTE

---

### **Article 1 : INSCRIPTION.**

Tout inscription à ce programme doit être confirmé par écrit à l'aide du bulletin d'inscription ci-dessus. Elle devient effective dès confirmation de la réception de ce bulletin d'inscription accompagné d'un moyen de règlement. Tout « Parcours » ou « Formation » commencé(e) est dû en entier.

### **Article 2 : FACTURATION.**

Chaque facture fait mention de la date ou de la période d'exécution de la prestation. La CCIMP se réserve le droit d'exiger, pour toute première commande d'un client, le paiement par avance et par chèque du montant total de la commande. L'émission de la facture est considérée, dans ce cas, comme justificatif de l'opération.

### **Article 3 : DELAI DE PAIEMENT.**

Le règlement s'effectue immédiatement ou à réception de la facture. A défaut, des pénalités de retard seront facturées. Ainsi, toute facture non payée à l'échéance porte intérêt, de plein droit et sans mise en demeure préalable, à un taux annuel égal à trois fois le taux de l'intérêt légal, calculé par mensualité. Ces pénalités sont exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture. En cas de non règlement des factures à l'échéance, le client devra rembourser tous les frais occasionnés par le recouvrement du contentieux des sommes dues.

### **Article 4 : ESCOMPTE.**

En cas de paiement anticipé, il ne sera pratiqué ni escompte, ni réduction de prix ou débours.

### **Article 5 : REGLEMENT PAR UN OPCA OU UN AUTRE ORGANISME EXTERIEUR.**

En cas de prise en charge du paiement d'une facture par un organisme payeur extérieur, il appartient à l'entreprise responsable de l'inscription de communiquer à cet organisme tous les éléments qui lui sont indispensables pour assurer le paiement. Si celui-ci n'était effectué, la CCIMP serait fondée à réclamer le montant de ce paiement à l'entreprise inscrite solidairement débitrice à son égard et le montant des pénalités pour retard de paiement.

### **Article 6 : CONDITIONS D'ANNULATION (sauf cas de force majeure, sur présentation de justificatifs officiels).**

6.1 : En cas d'annulation d'une inscription pour des raisons étrangères à la CCIMP ayant lieu dans une période allant de 10 jours à 3 jours\* avant la date de début du PARCOURS ou de la Formation, une somme égale à 50 % du prix reste acquise à la CCIMP.

6.2 : En cas d'annulation d'une inscription pour des raisons étrangères à la CCIMP moins de 3 jours\* avant le début du PARCOURS ou de la Formation ou bien en cas d'interruption d'un module commencé, l'intégralité du prix du PARCOURS ou de la formation est due à la CCIMP.

6.3 : La CCIMP se réserve le droit d'annuler ou de reporter le démarrage du programme ou d'un module de formation en cas de nombre de participants jugé pédagogiquement insuffisant. Dans ce cas, ceux-ci en seront informés 10 jours\* précédant la date prévue du démarrage du PARCOURS ou de la formation par fax ou courrier ou téléphone ou e-mail. La CCIMP proposera alors un remboursement intégral du prix du PARCOURS et/ou de nouvelles dates de démarrage du programme ou de la formation. (\* Hors samedis, dimanches, jours fériés et jours chômés).

6.4 : Les litiges susceptibles de survenir dans l'interprétation et l'exécution du présent contrat seront de la compétence exclusive des juridictions administratives de Marseille.

Fait à ..... le .....

Nom du signataire :

Fonction :

Signature :

**POUR ALLER PLUS LOIN : PRESTATIONS A LA CARTE ET EN SUPPLEMENT**

-Informations non contractuelles-

■ **UN PACK FORMATION LANGUE ANGLAISE « SPECIAL NEGOCIATION » OU SPECIAL IMPORT/EXPORT.**

**Le programme START INTERNATIONAL peut être complété par un pack formation langue anglaise : « SPECIAL NEGOCIATION » OU « SPECIAL IMPORT/EXPORT »**

- 4 sessions de 2h30 en groupe (de 4 à 8 personnes) (\*)
- e-learning (\*\*), accès de 3 mois ; 24h/24, 7j/7, avec 6 tutorats téléphoniques de 30 minutes
- niveau requis : pré-intermédiaire

\* démarrage sous réserve d'un nombre suffisant de participants

\*\* conditions informatiques minimales requises

D'autres formules à la carte peuvent être étudiées : cours particuliers, cours en immersion totale en Irlande...

Consulter le World Language Center pour programme détaillé et modalités financières. Programme réalisé et géré par le Centre de Formation en Langues du World Trade Center Marseille Provence

■ **UNE MUTUALISATION D' ACTIONS OU DE RESSOURCES HUMAINES**

**Aux termes des 6 mois à la fin du Parcours START INTERNATIONAL, une évaluation par le conseiller-expert des Affaires Internationales de la CCIMP sera faite sur les actions mises en œuvre par les participants et les nouveaux besoins émergents.**

Pourront être proposées aux dirigeants, des actions complémentaires individuelles ou « mutualisées » avec d'autres entreprises pour minimiser les coûts du développement export, comme l'utilisation d'une ressource humaine (recrutement CDD ou CDI ou VIE à temps partagé) ou dans le cadre d'une convention de stage avec une université ou une école de commerce.

Exemples d'actions

- × Collecter des informations en vue de réaliser une pré-étude de marché,
- × Aider à prospecter de nouveaux clients ou fournisseur,
- × Faire un premier test produits sur le marché étranger ciblé,
- × Participer à un salon professionnel ou une mission collective,
- × Obtenir des rendez-vous d'affaires en B to B à l'étranger,
- × Faire le suivi des clients ou fournisseurs étrangers,
- × Mettre en place la « supply chain logistique internationale,
- × Bénéficier du tutorat d'un Conseiller du Commerce Extérieur de France,
- × Avoir un coach etc...

Nous consulter pour plus d'information . Ces propositions feront l'objet d'un devis préalable