

## COMM'EXPORT

programme de formation / action

en communication et commercialisation à l'export

Renseignements & inscriptions

CCI Nice Côte d'Azur

➔ Direction Entreprises et Territoire

■ Département International

■ 20, boulevard Carabacel ■ BP 1259 ■ 06005 NICE CEDEX 1

■ Fax : 04 93 13 75 71

■ E-mail : pierre.castelbou@cote-azur.cci.fr

tel. : 04 **93 13 74 81**

découvrez l'ensemble de la  
gamme de nos services aux entreprises :  
**cci-services-entreprises.com**

### ■ VOUS ETES CONCERNÉ

- Ce programme est ouvert aux dirigeants de PME/PME primo-exportatrices et nouvellement exportatrices (jusqu'à 25% du C.A à l'export)
- Nombre d'entreprises participantes limité (pour une efficacité maximum) à : 10
- Les dossiers de candidature seront examinés par un comité de sélection en partenariat avec la Région

### ■ DÉROULEMENT

- 1 jour de séminaire collectif (8h30 / 17h00) en septembre
- interventions individuelles en entreprise en octobre/novembre

### ■ COÛT

- Grâce à la participation financière de la Région PACA et de la CCI Nice Côte d'Azur, le coût restant à la charge de l'entreprise s'élève à : 150 euros HT (valeur réelle du programme : 1100 euros HT)

### ■ INSCRIPTION

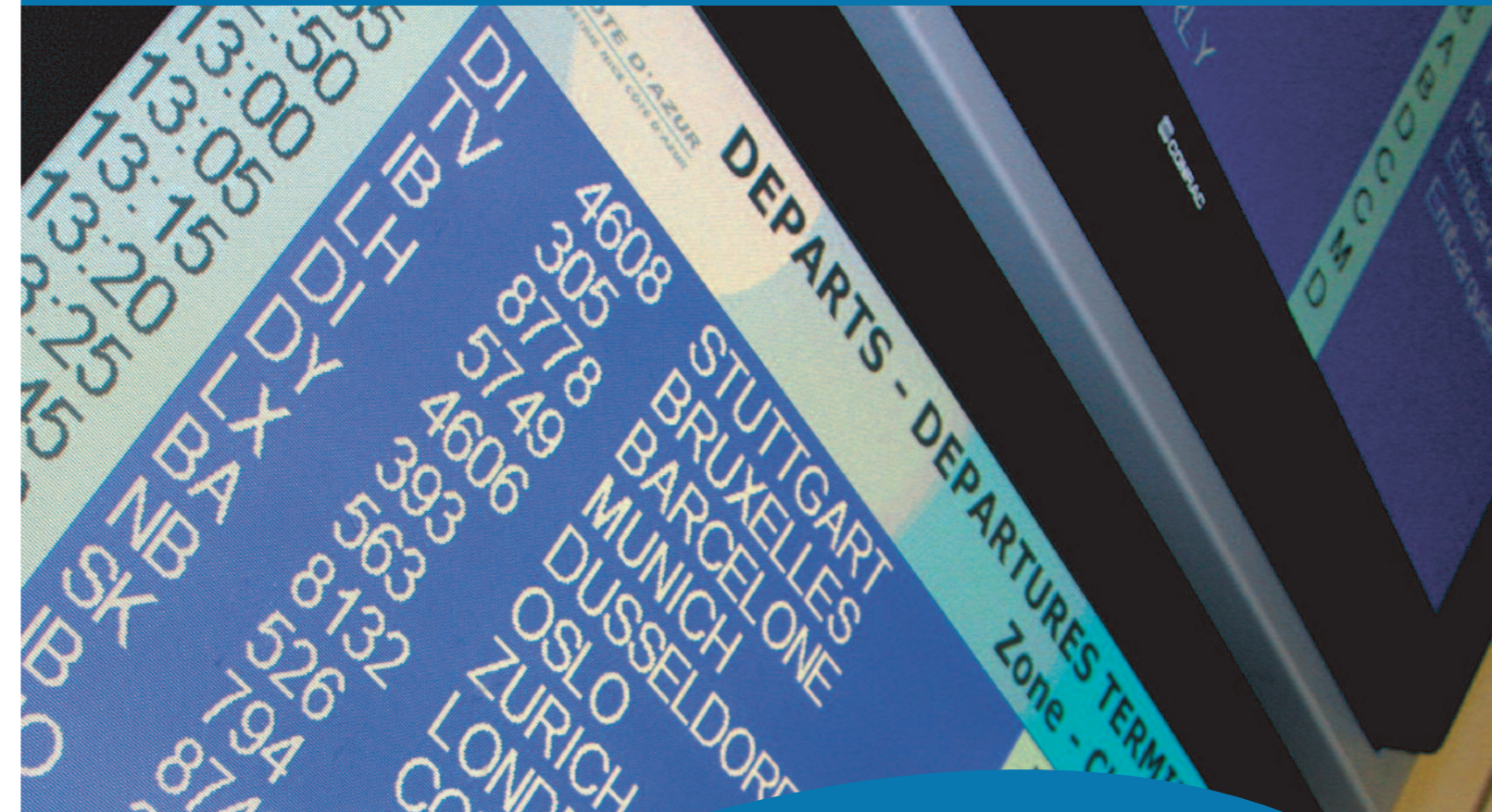
- Date limite d'inscription : fin juin

rejoignez-nous sur l'e-communauté "international"  
des exportateurs azuréens

Côte d'Azur  
**ecobiz**  
www.cote-azur-ecobiz.fr



## SERVICES AUX ENTREPRISES



Programme de formation / action

# Comm'Export :

mieux communiquer  
et commercialiser  
à l'export



“ Les règles du jeu instaurées par la mondialisation ont bouleversé le schéma des transactions internationales. Ceci implique de nouvelles exigences pour les PME/PMI :

- une communication plus performante,
- une approche et une relation client affinées. ”



### AVEC COMM'EXPORT, VOUS BÉNÉFICIEZ

- d'une démarche export clarifiée : enjeux et moyens
- de la connaissance des bonnes pratiques sur les marchés
- d'axes de progrès identifiés
- d'une activité à l'export plus performante



## les 5 atouts COMMEXPORT

- une méthodologie reconnue avec plus de 100 entreprises azuréennes accompagnées dans leur démarche export
- un premier diagnostic extérieur des forces et faiblesses de l'entreprise
- une analyse et des recommandations personnalisées pour chaque entreprise
- un accompagnement collectif et individuel assuré par des experts du commerce international
- un excellent rapport qualité/prix

**Forte de son expérience dans le domaine de l'accompagnement d'entreprises à l'international, la CCI Nice Côte d'Azur vous propose d'intégrer le programme Comm'Export : conçu et piloté par la CCI, il bénéficie d'un soutien financier de la région PACA.**

### VOS BESOINS ET VOS SOUHAITS

**Vous êtes dirigeant d'une PME/PMI non exportatrice, ou dont le C.A export est inférieur à 25%**

- Vous vous sentez à l'étroit sur le marché national et vous souhaitez conquérir de nouveaux clients
- Vous souhaitez vendre à l'international et valider votre plan d'action commercial
- Vous souhaitez consolider et dynamiser vos clients/agents à l'étranger

### LES OBJECTIFS, LA DÉMARCHÉ ET LA MÉTHODE

**Parce que rien ne vaut l'alternance entre dynamique collective et encadrement individuel, vous bénéficierez :**

- d'une journée collective consacrée à la présentation des outils existants vous permettant une meilleure pénétration et valorisation de votre offre sur les marchés
- de 2 séances individuelles en entreprise pour valider, avec vous, vos outils de vente à l'international, les moyens humains et financiers.

### COMM'EXPORT : 1 PROGRAMME, 2 MODULES

animation par plusieurs spécialistes du Commerce International dont un expert UBI France (spécialiste de la promotion et de la valorisation des savoir-faire français à l'international)

module collectif (1 journée)	
<b>Prospecter et identifier</b>	Construire une démarche intégrée ne s'improvise pas... De l'approche pays jusqu'à la validation de vos prospects-cibles, il est nécessaire de respecter certaines étapes clés qui vous permettront de gagner du temps, de l'argent et vous éviteront beaucoup de désillusions à votre retour de voyage !
<b>Promouvoir</b>	Optimiser votre participation à un événement (foires, salons, expositions...) à l'international, sectoriel ou multisectoriel, grâce à une planification amont et la connaissance des différents supports existants (invitations d'acheteurs, communiqués de presse...)
<b>Bénéficier des soutiens logistiques et financiers</b>	Des aides peu connues ou mal exploitées existent pour sécuriser votre effort de prospection ou de consolidation de clientèle. Tous les acteurs publics (Europe, Etat, Région...) et privés ont fait de l'exportation de la PME une cause prioritaire. C'est le moment de faire un tour d'horizon de ces dispositifs.
<b>Communiquer</b>	Première approche méthodologique au niveau du dispositif des 20 bureaux de presse d'Ubifrance dans le monde afin de mettre en œuvre votre campagne de presse à l'international et recueillir rapidement un premier écho des journalistes de la presse spécialisée.
<b>Pérenniser votre présence</b>	Pour conforter vos partenariats, sur des zones lointaines notamment, une solution abordable permet aux PME de s'assurer une présence permanente : Les VIE

module individuel (2 demi-journées)	
<b>Votre plan export</b>	- Evaluer les moyens mis en œuvre pour mener à bien les plans d'actions export et valider leur cohérence dans l'organisation générale - Identifier les axes de progrès
<b>L'approche et le management des marchés</b>	Evaluer la méthodologie d'approche des marchés de la fonction veille à la prospection opérationnelle ainsi que la fidélisation de clientèle
<b>Le kit de communication export</b>	Inventorier les outils de communication disponibles (contenus et supports) et évaluer l'impact de ces outils sur l'image et la perception de l'entreprise par les différents interlocuteurs sur les marchés (prospects cibles, interfaces de type missions économiques ou consultants...)
<b>Le suivi et l'animation des réseaux</b>	Evaluer le suivi immédiat des plans d'action et les méthodes d'accompagnement des partenaires commerciaux de l'entreprise sur leurs marchés

## notre réponse : COMMEXPORT

un accompagnement pour faciliter la pénétration de marchés et mieux vendre à l'international,

à travers un programme de formation/action conçu spécifiquement pour les PME-PMI

