

ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES ARTISANALES ET EXPORT

 **PUBLIC** : Collaborateurs CMA

 **PREREQUIS** : Aucun prérequis

 **DUREE** : 2 jours
MODALITES : présentiel ou distanciel

 **TARIF**
Inter : 640€ par apprenant
Intra : devis sur demande

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES



- ✓ **Sensibiliser les participants à l'environnement et les principales techniques du commerce international et leur permettre d'intégrer une vue globale de ces techniques**
- ✓ **Avoir la capacité de délivrer un premier niveau d'information et de conseil aux entreprises intéressées**
- ✓ **Connaître les marchés émergents à l'international accessibles à l'artisanat**
- ✓ **Approche marketing international**

LE PROGRAMME

- **Le b a ba du commerce international**
 - Le processus d'exportation
 - Le processus d'importation
 - Les chiffres clefs du commerce extérieur de la France
- **Les activités les plus accompagnées chez les artisans**
 - Les critères pour exporter
 - Les profils d'exportateurs chez les artisans
 - Bien gérer sa prospection
 - Les principaux obstacles des artisans à l'export
 - Les principales attentes des artisans à l'export
 - La Team Export et ses partenaires
- **Spécificités artisanales : les métiers d'art**
 - La feuille de route internationale dédiée aux EPV, artisans et métiers d'art
- Le plan de relance
- Les solutions RH à l'export
- Conseil et mise en garde avant de se lancer pour un artisan
- **Fiches export pratiques à destination des artisans exportateurs :**
 - #1 : Espace craft Maison & Objet - Mom
 - #2 : Les incoterms
 - #3 : Préparer ses rendez-vous d'affaires en Europe
 - #4 : 50 fiches d'actions à l'international
 - #5 : Les numéros d'identification des entreprises
 - #6 : Les salons
 - #7 : Les statistiques douanières, identifier les pays où exporter
 - #8 : Les études de marché sectorielles
 - #9 : Les e-vitrines Business France
 - #10 : Bien argumenter / convaincre un artisan d'exporter

LES + PEDAGOGIQUES

- Formateurs confirmés connaissant le contexte et les enjeux des CMA.
- Approche pédagogique interrogative et active
- Travaux concrets sur les cas rencontrés par les stagiaires
- 50% de pratique et 50% de théorie



- #11 : Profil type de l'entreprise artisanale exportatrice
 - #12 : Construire un budget export prévisionnel
 - #13 : Fixer le prix export
 - #14 : Les risques de paiement
 - #15 : Les moyens de paiement
 - #16 : Les CGV / CGA
 - #17 : Structurer son diagnostic à destination d'une TPE artisanale
 - #18 : Fiches sectorielles : les métiers de l'artisanat
- Témoignages d'artisans / Ils nous font confiance

EVALUATIONS

Positionnement pré et post formation

Evaluation de la formation à chaud et à froid en ligne

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement l'équipe de CMA Académie.