

# Formation Les bons réflexes pour réussir à l'export

## International

Référence de la formation : **X015**  
Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Développez vos compétences pour conquérir de nouveaux marchés à l'international grâce à notre formation « les bons réflexes pour réussir à l'export ».



**En présentiel ou Accessible  
à distance**

Durée : **7 heures**

Tarif Inter : **590 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 4 décembre 2025

Vous souhaitez développer votre entreprise à l'international avec succès et en évitant les pièges courants ?

Rejoignez notre formation « les bons réflexes pour réussir à l'export », un guide essentiel pour les entreprises désireuses de s'étendre à l'international.

Grâce à ce programme, vous acquerrez les connaissances et compétences pratiques pour réussir sur les marchés internationaux. Vous apprendrez à éviter les écueils et à prospérer dans un environnement globalisé.

## Objectifs de la formation

- Comprendre l'environnement des échanges à l'international
- Identifier les points délicats d'une opération à l'export de la négociation à la réalisation pour consolider les bonnes pratiques

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

- Tout public amené à gérer l'export & spécifiquement force de vente (commerciaux terrain + ADV export, personnel des services direction, vente, logistique, douane, juridique et financier)

### Pré-requis

- Aucun

## Les points forts de la formation ?

- Formation animée par une consultante experte en commerce international

## Programme de la formation

### 1. Contexte du commerce international : comment ça marche ? ou pas !

- Motivations pour aller à l'export ou pourquoi exporter ?
- Particularités pratiques du commerce international
- Articulation globale du commerce international en 10 étapes
- Articulation interne et chronologique d'une opération internationale
- Fondements essentiels à intégrer pour respecter l'intérêt du vendeur et de l'acheteur
- Environnement économique, juridique et culturel
- Litiges potentiels

### 2. Dangers liés à l'international

- Récapitulatif d'identification et de prévention des risques

### 3. Guide opérationnel des risques et de leurs solutions

- Lors de la négociation
- Lors de la réalisation

## Modalités de la formation

### Modalités pédagogiques

Chaque module comprendra des présentations interactives, des exercices pratiques, des mises en situation, des discussions en groupe et des démonstrations d'outils. Les participants auront

### Organisation

Formation animée en présentiel

l'opportunité d'appliquer directement les concepts abordés et d'échanger des idées avec les autres participants.

### Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou Questionnaire  
Mise en pratique

### Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis  
Attestation de suivi de formation

## Chiffres clés

**93 %**

de recommandation en 2024

**90.5 %**

de satisfaction en 2024

**7266**

nombre de stagiaires en 2024