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 à distance

Accessible

Durée : **7 heures**
Tarif Inter : **590 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 24 juin 2026

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

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

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 l’opportunité d’appliquer directement les concepts abordés et d’échanger des idées avec les autres

Organisation

Formation animée en présentiel

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

92 %
de recommandation
en 2025

93 %
de satisfaction
en 2025

81 %
de réussite CCE
en 2025

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse