

2/ Structurer sa prospection commerciale

p. 68

- 2.1 Rechercher et qualifier ses prospects
- 2.2 Établir un premier contact

3/ Optimiser ses déplacements de prospection

p. 70

- 3.1 Objectifs d'un voyage de prospection
- 3.2 Organiser son planning

4/ Relancer ses prospects

p. 72

- 4.1 Réussite ou échec : les prochaines étapes
- 4.2 Transformer le prospect en partenaire
- 4.3 Démarrer un partenariat

5/ Participer à un salon

p. 75

- 5.1 Choix d'un salon
- 5.2 L'emplacement du stand
- 5.3 L'agenda et le budget
- 5.4 L'organisation et la communication
- 5.5 La clôture et l'après-salon

ÉTAPE 6**PRÉPARER L'EXPÉDITION P. 82****1/ Choisir une règle Incoterms 2010**

p. 83

- 1.1 Qu'est-ce qu'une règle Incoterms 2010 ?
- 1.2 Service au client et règle
- 1.3 Risque et règle
- 1.4 Paiement et règle

2/ Choisir un commissionnaire de transport

p. 88

- 2.1 Établir un cahier des charges
- 2.2 Choisir un prestataire
- 2.3 Assurer le suivi de la qualité

3/ Préparer l'emballage et les documents, charger

p. 91

- 3.1 L'emballage
- 3.2 Les documents
- 3.3 Le chargement

4/ Préparer le dédouanement export et dédouaner

p. 94

- 4.1 Classification du produit
- 4.2 Le dédouanement export
- 4.3 La justification de la facture hors taxes

ÉTAPE 7**PRÉPARER LE CONTRAT P. 98****1/ Verrouiller le contrat**

p. 100

- 1.1 CGV et CGA
- 1.2 Les clauses des contrats et des CGV à l'international

2/ Les solutions de paiement

p. 106

- 2.1 Les paramètres de choix essentiels
- 2.2 Gérer le risque de change
- 2.3 Choisir un mode de paiement

3/ Sécuriser et financer

p. 118

- 3.1 L'assurance-crédit
- 3.2 Affacturage et forfaitage

4/ Les garanties de marché

p. 120

ÉTAPE 8**EXPÉDIER P. 130****1/ L'expédition par la route**

p. 131

- 1.1 Préparation des produits
- 1.2 Les documents
- 1.3 Le chargement et/ou déchargement
- 1.4 La facturation

2/ L'exportation maritime

p. 136

- 2.1 Préparation des produits
- 2.2 Les documents
- 2.3 Le chargement et/ou déchargement
- 2.4 La facturation

3/ Le groupage en aérien

p. 139

- 3.1 Préparation des produits
- 3.2 Les documents
- 3.3 Le chargement et/ou déchargement
- 3.4 La facturation

4/ L'expédition en express

p. 140

- 4.1 Préparation des produits
- 4.2 Les documents
- 4.3 Le chargement et/ou déchargement
- 4.4 La facturation

ÉTAPE 9**S'IMPLANTER P. 144****1/ Le postulat de base**

p. 145

- 1.1 Nos objectifs sur ce marché ?
- 1.2 Quels investissements mettre en jeu pour atteindre cet objectif ?
- 1.3 Quel contrôle souhaitons-nous garder sur notre activité localement ?

2/ Les différents modes d'implantation

p. 145

3/ Maîtrise totale : la vente intégrée

p. 147

- 3.1 Utiliser sa force de vente
- 3.2 Utiliser les services d'un V.I.E
- 3.3 Recruter un représentant salarié
- 3.4 Travailler avec un agent
- 3.5 Implanter succursale ou filiale
- 3.6 Les fusions acquisitions

4/ Maîtrise partielle : la vente en coopération

p. 152

- 4.1 Le groupement d'exportateurs

- 4.2 La joint-venture (JV) et les alliances
- 4.3 La Franchise
- 4.4 Le portage d'entreprises

5/ Maîtrise réduite : la vente par intermédiaire

p. 154

- 5.1 Les SAI, les SGE et les SCI
- 5.2 Les Bureaux et centrales d'achats
- 5.3 Le transfert de technologie
- 5.4 Le bureau de représentation

6/ Les outils d'aide

à la décision

p. 158

7/ La solution adaptée

à son besoin

p. 159

ÉTAPE 10**RECRUTER P. 160****1/ Quel profil pour le poste ?**

p. 161

- 1.1 Définir ses besoins
- 1.2 Définir des profils de poste
- 1.3 Annonces et supports pour votre recrutement
- 1.4 Les critères de recrutement

2/ Quelle formation

pour quel poste ?

p. 164

- 2.1 Formations diplômantes en France
- 2.2 Formations non diplômantes

3/ Quel recrutement

pour quel poste ?

p. 167

- 3.1 Les filières de recrutement en France et à l'étranger
- 3.2 Les réseaux sociaux
- 3.3 Le volontariat international en entreprise (V.I.E)
- 3.4 Le recrutement en interne

4/ Quel budget pour quel recrutement ?

p. 171

- 4.1 Pour les V.I.E
- 4.2 Le crédit d'impôt export
- 4.3 Les autres dispositifs d'aide à l'exportation
- 4.4 Aides régionales au recrutement export

5/ L'intégration

dans l'entreprise

p. 173

- 5.1 La règle des trois A pour réussir l'intégration d'un collaborateur
- 5.2 Les écueils à éviter

ANNEXE**DOUANE**

P. 176

Espèce, valeur et origine : trois clés pour exporter vos produits

POUR VOUS ABONNER

01 49 70 12 20

abonnement@lemoci.com - Toutes nos offres p. 177

POUR JOINDRE LE SERVICE

PUBLICITÉ

+33 (0)1 49 70 12 07