

Réussir votre projet à l'international



VOS OBJECTIFS

- + Développer votre chiffre d'affaires.
- + Conquérir de nouveaux marchés à l'international.
- + Anticiper l'évolution de la concurrence.
- + Clarifier vos objectifs commerciaux.



GO EXPORT VOUS PERMET DE :

- > Intégrer l'export dans la stratégie de l'entreprise
 - + Définir et formaliser une stratégie export durable.

- > Évaluer la capacité de votre entreprise à exporter
 - + Analyser les atouts de votre entreprise face aux exigences liées à l'exportation.

- > Mettre en œuvre un plan d'action à l'international
 - + Mettre en place un plan de prospection.
 - + Trouver de nouveaux réseaux.

- > Déterminer et mettre en place les financements nécessaires
 - + Évaluer le coût de votre programme d'action.
 - + Mobiliser les financements publics et privés disponibles.

- > Rechercher et sélectionner des marchés cibles en fonction de votre offre et choisir votre mode d'entrée



CONTENU DU PROGRAMME

Un programme composé de trois modules adaptés à chaque étape de la réflexion export de l'entreprise, alternant phases individuelles dans votre entreprise avec un consultant et phases collectives de formations et d'échanges :

- + Primo Export, permettant d'évaluer la capacité de l'entreprise à exporter.
- + Valid'Export, permettant de valider un projet export pressenti.
- + Go Export+ permettant de construire son Business Plan et de suivre les résultats opérationnels

Primo Export	Valid'Export	Go Export+
<ul style="list-style-type: none"> > 1 diagnostic Export pour identifier les forces et faiblesses de l'entreprise souhaitant s'internationaliser. > 2 journées collectives comprenant un séminaire d'ouverture et une formation export complète > 1,5 jour de suivi individuel pour définir la stratégie export de l'entreprise. > 1 séminaire de clôture pour favoriser l'échange interentreprises. 	<ul style="list-style-type: none"> > 1 séminaire collectif d'ouverture pour dédramatiser l'international. > 2 séances de travail individuel avec un conseiller (diagnostic, définition d'un plan d'action). > 1 séminaire collectif de clôture pour favoriser l'échange interentreprises. > 1 phase optionnelle de coaching pour mettre en œuvre vos premières actions export. 	<p>Une première phase avec :</p> <ul style="list-style-type: none"> > 2 séminaires collectifs pour échanger avec d'autres dirigeants et constater le chemin parcouru > 5 journées de travail individuel avec un conseiller et un consultant (qualification du besoin spécifique et élaboration du Business Plan) <p>Une phase d'accompagnement avec :</p> <ul style="list-style-type: none"> > 2 journées de travail individuel avec un conseiller (avancement du plan d'actions et réalisation des objectifs) > 2 journées d'ateliers techniques sur des thématiques incontournables à l'export

Pour tenir compte d'une demande sectorielle, des programmes spécifiques pôles de compétitivité et clusters existent.

La méthode "Valid'Export" est une marque déposée par Grex, en collaboration avec CCI International Rhône-Alpes.



INFORMATIONS & CONTACTS

> Conditions financières

PRIMO EXPORT

Coût total du programme:	3 670,60 € HT
Prise en charge par la Région Rhône-Alpes:	65,9 %
Reste à la charge de l'entreprise:	250 € (après imputation au budget formation)

VALID'EXPORT

Coût total du programme:	3006,50 € HT
Prise en charge par la Région Rhône-Alpes et l'Union Européenne (FEDER) :	75 %
Reste à la charge de l'entreprise:	750 € HT

GO EXPORT+

Coût total du programme:	9270€ HT
Prise en charge par la Région Rhône-Alpes et l'Union Européenne (FEDER) :	73 %
Reste à la charge de l'entreprise:	2 500 € HT

> Contact

Joanne ROMEYER

Tél. : 04 37 91 68 72 - romeyer@rhone-alpes.cci.fr

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE RÉGION RHÔNE-ALPES

32 quai Perrache - CS 10015 - 69286 LYON