

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.
- + **Objectif Export***, permettant d'intégrer l'export dans la stratégie de l'entreprise.
- + **Valid'Export**, permettant de valider un projet export pressenti.

*et Objectif Export Hi-Tech

Primo Export	Objectif Export	Valid'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 et orientée selon les résultats des diag'export des participants. > 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. > 4,5 journées de travail individuel avec un conseiller et un consultant (diagnostic, définition d'un plan d'action et mise en œuvre - coaching). > 1 séminaire de clôture pour favoriser l'échange interentreprises. 	<ul style="list-style-type: none"> > 1 séminaire collectif d'ouverture pour dédramatiser l'international. > 2,5 journées de travail individuel avec un conseiller et un consultant (diagnostic, définition d'un plan d'action et mise en œuvre - coaching). > 1 séminaire de clôture pour favoriser l'échange interentreprises.

Les méthodes "Objectif Export Hi-Tech" et "Valid'Export" sont des marques déposées par Grex, en collaboration avec CCI International Rhône-Alpes.



INFORMATIONS & CONTACTS

> Conditions financières

PRIMO EXPORT

Coût total du programme :	3 271 € HT
Prise en charge par la Région Rhône-Alpes :	60 %
Reste à la charge de l'entreprise :	1 250 € HT (250 € après imputation au budget formation)

OBJECTIF EXPORT

Coût total du programme :	6 771 € HT
Prise en charge par la Région Rhône-Alpes :	70 %
Reste à la charge de l'entreprise :	2 000 € HT

OBJECTIF EXPORT HI-TECH

6 771 € HT
65 %
2 500 € HT

VALID'EXPORT

Coût total du programme :	4 057 € HT
Prise en charge par la Région Rhône-Alpes :	80 %
Reste à la charge de l'entreprise :	750 € 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