

# **CERTIFICAT | Développement commercial international**



#### **Présentation**

# Formation courte certifiante iaelyon School of Management, éligible au CPF

Primo-exportateur ou désireux de structurer davantage votre démarche à l'international, cette formation vous donnera les clés d'un pilotage à 360° de votre développement commercial à l'international.

#### **CALENDRIER 2025:**

Les 20 et 21 janvier 2026 Les 4 et 5 février 2026

Le certificat « Développement commercial international » valide le bloc de compétence **RNCP35907BC06**, « Concevoir et/ou piloter des solutions de gestion en Marketing-Vente » du Master Marketing, Vente.

#### **Objectifs**

## Dans un contexte mondial en plein bouleversement, comment se développer efficacement à l'international ?

Vous découvrirez les techniques fondamentales et méthodes essentielles à toute internationalisation réussie, depuis l'approche des pays jusqu'à la sécurisation des paiements, en passant par la mise sur le marché et les aspects logistiques.

A l'issue de la formation, vous aurez une connaissance solide et pratique des fondamentaux à l'international et serez en mesure d'appliquer directement des méthodes et techniques simples pour développer l'international dans votre entreprise.

#### Durée de la formation

28 heures réparties sur 4 jours

# Lieu(x) de la formation

• Lyon

**Lieu de la formation :** iaelyon School of Management -Université Jean Moulin Lyon 3 -Campus Manufacture des Tabacs

### Rythme

• Compatible avec une activité professionnelle

#### **Modalités**

Présentiel

#### **Contacts**

Responsables pédagogiques

• ELISABELAR Agnes (Responsable)

**Contacts conseillers** 

Vous êtes intéressé par ce certificat ou vous souhaitez un devis ?
Merci de nous adresser un mail à contact.
formationcourte@univ-lyon3.fr

iaelyon School of Management



iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3 1C avenue des Frères Lumière CS 78242 69372 Lyon cedex 08 Vous serez notamment capable de :

- Prospecter efficacement de nouveaux marchés, tout en limitant les coûts
- Adapter vos offres commerciales aux exigences et singularités des divers marchés
- Maîtriser la logistique grâce au choix avisé des incoterms,
- Sécuriser vos paiements
- Adopter les meilleures pratiques commerciales dans des environnements culturels différents, vous permettant ainsi d'être à l'aise dans n'importe quel contexte à l'étranger.

#### Les + de la formation

- Une formation éligible au CPF
- **BONUS**: vous apprendrez à contourner et tirer profit des différences culturelles qui risquent de freiner votre expansion commerciale et votre implantation à l'étranger
- Une intervenante spécialiste de l'accompagnement de TPE-PME à l'international depuis 20 ans

#### **Spécificités**

**INTERVENANTE** 

Agnès Elisabelar accompagne depuis plus de 20 ans les TPE-PME dans leur développement à l'international. Elle a été Conseillère du Commerce Extérieur pour la France pendant 9 ans, et intervient dans les Executive Masters de l'iaelyon depuis 2015.

#### Méthodes pédagogiques

- Nombreux exemples d'illustration, exercices pratiques, vidéos, jeux de rôle, études de cas.
- Evaluation : étude de cas et quizz

### Direction Formation Continue

Université Jean Moulin Lyon 3

1C, avenue des Frères Lumière - CS 78242 -69372 LYON CEDEX 08

### **Inscriptions**

#### Modalités d'inscription

Formation courte certifiante réservée exclusivement aux professionnels



iaelyon School of Management

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin Lyon 3 1C avenue des Frères Lumière CS 78242 69372 Lyon cedex 08

### **Programme**

#### 28 heures de formation réparties sur 4 jours

- 1. Sélection et approche des marchés : cadre international, méthodes Pestel et Cage, sources d'information, études de marché, évaluation de la demande potentielle, prospection commerciale
- 2. Offre produits : adaptation aux marchés locaux et aux cultures locales ; pricing, formalisation de l'offre
- 3. Approche interculturelle: principales dimensions culturelles (Hofstede, Meyer), conseils pratiques en négociation internationale
- 4. Distribution: principaux modes de distribution, e-commerce, fondamentaux des contrats
- 5. Logistique : transport, incoterms, douanes ; déclarations fiscales
- 6. Paiement à l'international : techniques de paiement, gestion du risque de change et des risques de paiement



iaelyon School of Management

iaelyon School of Management Université Jean Moulin Lyon 3 1C avenue des Frères Lumière

CS 78242