

Catalogue de formations > Métiers : International > Cadre export hors Europe

FORMATION : CADRE EXPORT HORS EUROPE

Le cadre export hors Europe a pour mission de développer les ventes de son entreprise hors Europe.

Objectifs de la formation de perfectionnement Cadre export hors Europe

- approfondir sa formation sur les principaux marchés export mondiaux hors Europe
- comprendre les facteurs clés de succès pour l'export et l'implantation dans les pays hors Europe

Public visé par la formation Cadre export hors Europe

- Directeurs commerciaux, chargés de mission export, étudiants voulant se spécialiser en export
- Directeurs commerciaux, chargés de mission développement international, étudiants voulant se spécialiser en développement international

Formateurs de la formation Cadre export hors Europe

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Cadre export hors Europe sont des spécialistes de l'export et du développement international.

Le prix du programme de formation Cadre export hors Europe est de 115 €H.T. - 138 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Cadre export hors Europe composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Cadre export hors Europe, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de www.laformationpourtous.com pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Cadre export hors Europe.
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation Cadre export hors Europe est de 6h00min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 11h00min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur leLMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent.

Les programmes de formation complémentaires sont de perfectionnement Directeur commercial, Chargé d'affaires à l'international et Responsable zone export Europe.



[Réaliser un diagnostic export](#) // 9:12

Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom



[Elaborer un projet export](#) // 8:09

Arièle Violland - Expert-comptable conseil à l'international - Axes Compta Conseils



[Les règles juridiques de l'exportation](#) // 19:30

Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires -membre de Lex in IT



[Vendre à l'international : les Incoterms](#) // 10:48

Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[Les modalités juridiques du développement international](#) // 14:03

Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires –membre de Lex in IT



[Le Marché Russe](#) // 10:57

Ewa Kaluzinska - Avocate au Barreau de Montpellier et conseil d'entreprises à l'international - Lex In It



[Les modalités juridiques de l'export ou de l'implantation en Russie](#) // 17:29

Ewa Kaluzinska - Avocate au Barreau de Montpellier et conseil d'entreprises à l'international - Lex In It



[Prospecter et vendre aux USA](#) // 15:42

Nicolas Waton - Expert USA - NW Tech



[Se préparer à exporter aux USA](#) // 12:12

Nicolas Waton - Expert USA - NW Tech



[S'implanter aux USA](#) // 14:29

Serge J. Massat - Expert-comptable, Certified Public Accountant - Massat Consulting Group



[S'implanter aux USA pour vendre et se développer](#) // 8:12

Nicolas Waton - Expert USA - NW Tech



[Les clés pour réussir son implantation aux USA](#) // 16:03

Vanina Joulin-Batéjat - Conseil et assistance à l'implantation de sociétés aux USA - USA France



[Exporter et s'implanter au Canada](#) // 27:38

Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[S'implanter au Mexique](#) // 15:54

Serge J. Massat - Expert-comptable, Certified Public Accountant - Massat Consulting Group



[Le développement à l'international : s'implanter au Brésil](#) // 7:34

Arnaud Laurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting



[Négociier au Moyen Orient et Afrique du Nord](#) // 8:47

Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom



[Exporter vers l'Afrique](#) // 20:14
Thierry de Bodard - Expert Afrique / Europe



[Exporter vers le Maroc](#) // 9:24
Lamia Allouli - Expert-comptable et commissaire aux comptes - ILA Consulting



[Implanter son entreprise au Maroc](#) // 11:41
Lamia Allouli - Expert-comptable et commissaire aux comptes - ILA Consulting



[Exporter vers le Japon](#) // 15:33
Philippe Huysveld - Consultant en affaires Europe - Japon - Philippe Huysveld-GMBC



[S'implanter au Japon](#) // 16:33
Philippe Huysveld - Consultant en affaires Europe - Japon - Philippe Huysveld-GMBC



[Exporter et vendre en Corée du Sud](#) // 22:00
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[La Corée du Sud : terre d'accueil des investisseurs français en Asie](#) // 13:14
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[S'implanter en Corée du Sud](#) // 21:15
Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international des affaires - Lex in It



[Les techniques de paiements à l'international](#) // 10:24
Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international - Deficom