



UN RÉSEAU FLEXIBLE ADAPTÉ À VOS BESOINS

APPRENDRE À VENDRE PLUS, MAIS SURTOUT VENDRE MIEUX

OBTENEZ DES RÉPONSES SOLIDES :

- COMMENT BIEN IDENTIFIER MES VRAIS CLIENTS POTENTIELS?
- COMMENT FAIRE LE LIEN ENTRE LA COMMERCIALISATION, LE PRIX À L'EXPORT, L'APPROVISIONNEMENT ET LES IMPACTS LÉGAUX ?
- COMMENT MONTER MON PLAN DE COMMERCIALISATION ?
- COMMENT ÉVITER LES ERREURS COÛTEUSES

DATE LIMITE D'INSCRIPTION :

11 MARS 2011

VENEZ NOUS RENCONTRER

- ✓ DATE : 30 MARS 2011
- ✓ LIEU : MDEIE, 40 GAUTHIER SUD
JOLIETTE
- ✓ HEURE : 8H00 À 9H30 A.M

LE PROGRAMME

UN RÉSEAU DE 5 À 8 ENTREPRISES

4 ATELIERS EN FORMATION DE GROUPE

- ÉTUDE DE MARCHÉS: INTRODUCTION (3 HRS)
- ÉTUDE DE MARCHÉS: APPROFONDISSEMENT (3 HRS)
Le syllabus de ces deux (2) ateliers sera :
 - Information et renseignements stratégiques
 - Détermination des besoins d'information
 - Sources d'information publiques et privées
 - Technique de recherche
 - Utilisation d'un réseau d'information
 - Synthèse et analyse de l'information
 - Réaliser une étude : qui – combien – quand – contrôles
- LE PLAN DE COMMERCIALISATION: INTRODUCTION (3 HRS)
- LE PLAN DE COMMERCIALISATION: APPROFONDISSEMENT (3 HRS)
Le syllabus des ces deux (2) ateliers sera :
 - Le processus de commercialisation : pourquoi – quand – comment
 - Éléments d'une stratégie de commercialisation et marketing adaptées
 - Risques et bénéfices
 - Approche globale de la stratégie de produit
 - Décisions relatives aux prix locaux et à l'exportation
 - Message et outils promotionnels
 - Stratégie promotionnelle ciblée
 - Outils et études de cas
 - Préparer un plan : qui – combien – quand – contrôles
 - Implanter un plan de commercialisation

DIAGNOSTIC À L'EXPORTATION

16 HEURES D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL EN ENTREPRISE

RENCONTRE DE GROUPE : RETOUR SUR LES ACQUIS

SUIVI ET MISE EN ŒUVRE (3 et 6 mois)

COÛT : A venir \$ taxes en sus

CE PROJET A ÉTÉ RENDU POSSIBLE GRÂCE À LA CONTRIBUTION FINANCIÈRE DES PARTENAIRES

SUIVANTS

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

RENCONTRE D'INFORMATION

RÉSEAU EN COMMERCIALISATION

PARTICIPANT 1

NOM: _____

TITRE : _____

ENTREPRISE: _____

ADRESSE : _____

CODE POSTAL : _____

TÉLÉPHONE : _____

COURRIEL : _____

PARTICIPANT 2

NOM: _____

TITRE : _____

ENTREPRISE : _____

ADRESSE : _____

CODE POSTAL : _____

TÉLÉPHONE : _____

COURRIEL : _____

**VEUILLEZ RETOURNER PAR TÉLÉCOPIEUR AU (450) 839-7036
A L'ATTENTION DE M. JEAN-FRANÇOIS DUPUIS**

Si vous avez des questions, vous pouvez contacter M. André Aura de la Corporation six continents dont les services ont été retenus pour ce projet au 1-888-661-2233