

Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux



Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux - cours du commerce international FITThabilités

Le cours *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux* vous aidera à identifier et à évaluer les bonnes options d'entrée sur le marché pour votre entreprise. Vous apprendrez à élaborer la stratégie d'affaires la plus efficace qui soit en évaluant les besoins, en identifiant les obstacles potentiels à l'entrée sur le marché et en retenant les stratégies d'entrée sur le marché les plus viables pour votre entreprise.

Apprenez à :

- Maximiser vos chances de réussite pour l'entrée sur le marché en déterminant l'opportunité qui présente le plus grand potentiel pour votre entreprise
- Exceller dans de nouveaux marchés en trouvant et en développant des partenariats internationaux qui vous aideront à réussir
- Anticiper n'importe quelle situation et déterminer si le recours à des agents ou à des distributeurs peut être utile dans le cadre de votre stratégie d'entrée sur les marchés
- Maximiser vos options d'entrée sur le marché en comprenant quand et comment mettre à profit des alliances stratégiques ou un investissement direct étranger
- Atténuer les risques d'affaires en déterminant les obstacles réglementaires, juridiques, politiques, environnementaux et culturels potentiels à l'entrée sur le marché
- Et beaucoup plus encore

Comment le cours est administré

Après votre inscription pour *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux*, on vous donnera accès aux notes d'accompagnement et votre manuel du cours en format eBook. Vous avez jusqu'à trois mois de la date de votre inscription pour suivre le cours à votre propre rythme et écrire l'examen. L'examen est offert en ligne sous forme de questions à choix multiple.

Voir le plan de cours complet ci-dessous.

Ce que vous obtenez :

- Un livre en format eBook *Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux*
- Accès aux notes d'accompagnement
- Accès à l'examen en ligne
- Compétences en commerce international pour vous aider à livrer concurrence sur le marché mondial intégré d'aujourd'hui

Combien est le coût du cours?

600\$ (550\$ pour les membres général du FITT) plus les impôts applicables.

Comment je m'inscris?

Inscrivez-vous maintenant »

Ou visitez fittfortrade.com/fr/strategies-d'entree-sur-les-marches-internationaux et [inscrivez-vous maintenant!](#)

Certification en commerce international

Chaque cours FITThabilités compte comme un crédit vers l'exigence éducative pour la désignation (PACI®) Professionnelle en Affaires Commerce Internationale. Rendez visite fittfortrade.com/fr/certification-en-commerce-international-paci-fpai pour apprendre plus.

Visitez <http://fittfortrade.com/fr/programme> pour les descriptions complètes info@fitt.ca | 800.561.3488

Inscrivez-vous maintenant »



Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux



Chapitre 1 : Planification stratégique pour l'entrée sur le marché

- Introduction aux stratégies d'entrée sur le marché
- Planification stratégique pour l'entrée sur le marché

Chapitre 2 : Barrières à l'entrée

- Types de barrières
- Barrières politiques et juridiques
- Barrières imposées par les clients
- Barrières environnementales
- Barrières économiques
- Infrastructures commerciales
- Source d'information
- Franchir les barrières par le partenariat

Chapitre 3 : Choisir la stratégie d'entrée sur le marché

- Choisir la bonne stratégie d'entrée
- Exportation
- Concession de licence
- Franchisage
- Sous-traitance
- Alliances stratégiques
- Succursales
- Coentreprise
- Investissement en nouvelles installations
- Fusions et acquisitions
- Stratégies d'entrée sur le marché des entreprises de services
- Mise en œuvre d'une veille concurrentielle

Chapitre 4 : Agents, distributeurs et maisons de commerce

- Agents
- Distributeurs
- Faire le choix judicieux
- Évaluer les agents et les distributeurs
- Négocier avec les agents et les distributeurs
- Maisons de commerce
- Importation indirecte par l'intermédiaire de maisons de commerce

Chapitre 5 : Le commerce électronique

- Qu'est-ce que le commerce électronique?
- Avantages et inconvénients du commerce électronique
- Mettre en œuvre un site Web de commerce électronique
- Organisation d'un site Web de vente au détail en ligne
- Publicité et marketing

Chapitre 6 : Alliances stratégiques, concession de licence et franchisage

- Que sont les alliances stratégiques?
- Motifs pour la formation d'alliances stratégiques
- Les inconvénients relatifs aux alliances stratégiques
- Alliances en matière de recherche et développement
- Alliances en matière d'approvisionnement et de marketing
- Alliances de distribution
- Concession de licence et franchisage

Visite <http://fittfortrade.com/fr/programme> pour les descriptions complètes info@fitt.ca | 800.561.3488

Inscrivez-vous maintenant »



FITT

Forum pour la formation en commerce international

Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux



Chapitre 7 : Investissement direct étranger

- Investissement direct étranger
- Instruments d'investissement courants
- Investissements en nouvelles installations
- Fusions et acquisitions
- Coentreprises

Chapitre 8 : Découvrir le partenaire idéal

- Analyse des ressources de l'entreprise
- Identification des écarts
- Préciser les caractéristiques souhaitées chez le partenaire
- Déterminer si les entreprises sont complémentaires
- Trouver des partenaires
- Procéder avec diligence raisonnable

Chapitre 9 : Négocier un accord de partenariat

- Processus de négociation
- Éléments d'un accord de partenariat

Chapitre 10 : Gestion des opérations relatives au commerce international

- Contrôle de la performance
- La communication entre partenaires
- Le développement des partenaires
- Motivation
- Résolution de conflits

Chapitre 11 : Stratégies de sortie

- Planifier une stratégie de sortie
- Clauses de sortie
- Se protéger après la dissolution d'un partenariat
- Mettre fin aux investissements
- Une sortie dans l'élégance

**** Chaque chapitre finit aussi avec des exercices liés et des ressources.**

Visite <http://fittfortrade.com/fr/programme> pour les descriptions complètes info@fitt.ca | 800.561.3488

Inscrivez-vous
maintenant »



FITT

Forum pour la formation en
commerce international