

Réussir son développement commercial

En Afrique du Nord et de l'Ouest. Saisir les opportunités, gérer les risques

INTERVENANTS : JEAN-PIERRE MARIACCIA ET DÉSIR MAKAN

Programme

// Comprendre les marchés de la zone Afrique du Nord / Afrique de l'Ouest

- / Comprendre l'environnement : politique, économique, social et religieux
- / Connaître les données clés de l'économie marocaine : structure de l'économie, secteurs clés de l'économie - TIC, énergie, immobilier, banques et finance...
- / Le marché de l'emploi : les règles à connaître
- / La vie des affaires dans les pays de la zone

// Identifier les opportunités d'affaires dans les pays de la zone

- / Connaître ses marchés : les approches quantitatives et qualitatives
- / Choisir ses cibles dans les pays de la zone : les critères à retenir, les erreurs à éviter
- / Évaluer les risques : pays, secteur, partenaire, client, fournisseur, capital humain, économique et financier, fiscal, légal
- / Cibler les opportunités les plus attractives : les matrices atouts / attraits / analyse de portefeuille

// Mettre en œuvre une stratégie de développement gagnante dans les pays de la zone

- / Élaborer la stratégie de développement adéquate
- / Opter pour la bonne organisation
- / Choisir les hommes et femmes clés
- / Mettre en œuvre les bonnes tactiques de prospection

// Adopter les bonnes pratiques pour travailler avec les nationaux

- / Les conseils pour réussir, les erreurs à éviter
- / Éviter les pièges du développement commercial
- / Avoir les bons comportements en société et dans le monde des affaires

// Évaluer la rentabilité de vos opérations dans les pays de la zone

- / La structure de coût type d'une filiale commerciale dans les pays de la zone, le coût de structure de production, de construction
- / Les salaires et les taux de facturation des services
- / Les défis à relever pour rentabiliser ses opérations
- / Élaborer un plan de développement sur la zone

// Ateliers, échanges, témoignages

Intervention de 1 ou 2 entrepreneurs ou dirigeants de sociétés implantées dans la zone.

WS5

DURÉE
1 jour

HORAIRES
9h-17h30

PRIX
1050€*

* Prix HT par participant, documentation et forfait repas inclus.

// Objectifs

- / Découvrir les tendances, chiffres, événements et faits majeurs de la zone Afrique du Nord (Maroc, Algérie, Tunisie, Lybie, Egypte...)
- / Afrique de l'Ouest (Bénin, Côte d'Ivoire, Cameroun, Congo -Brazzaville, Sénégal...)
- / Analyser les opportunités qu'offre la zone: secteurs clés de l'économie, potentiel de développement
- / Avoir les bonnes approches pour nouer des relations d'affaires gagnantes
- / Utiliser les outils et les réseaux existants pour réussir son développement commercial

// Public concerné

Dirigeants d'entreprise • Directeurs du développement • Directeur de filiale Afrique du Nord, Afrique de l'Ouest nouvellement nommé • Responsable marketing ou du développement • Consultant en développement international • Responsable du développement international • Ingénieurs d'affaires confirmés.