

Le contexte international actuel des entreprises, est celui de la mondialisation qui a pour conséquence, d'accroître la pression concurrentielle sur les marchés.

Les crises successives obligent les entreprises à trouver plus de débouchés et l'Afrique reste aujourd'hui le meilleur atout pour toute organisation qui ambitionne de se développer.

La connaissance des différences culturelles, des régions, zones et marchés pays en Afrique est une priorité pour les dirigeants et responsables du développement.

THEMES D'ÉCHANGES

1. Enjeux et opportunités du marché africain
2. Difficultés récurrentes et leurs solutions
3. Stratégie d'exportation dans le cadre des Accords commerciaux régionaux (cas de la CEDEAO et L'UEMOA)
4. Propriété intellectuelle, outil de compétitivité des entreprises
5. Barrières non tarifaires et commerce transfrontalier (mesure Sanitaires et Phytosanitaires SPS et Obstacles Techniques au Commerce OTC)
6. Manager ses forces de ventes à l'international
7. Connaître les techniques du commerce à l'international
8. Corporate stratégie pour l'international

OBJECTIFS PRINCIPAUX

- Appréhender les enjeux liés au développement des marchés étrangers ainsi que les solutions à mettre en place.
- Définir des partenariats stratégiques et sécuriser les contrats d'affaires internationaux
- Maitriser les démarches pour se développer à l'international
- Gérer les risques liés à une opération de vente à l'internationale

Date :

19 Novembre 2022

Lieu :

ONOMO Hôtel

Tarif :

59 000 Fcfa

Avec possibilité de payer par tranche selon les modalités suivantes :

4 000 Fcfa pour l'inscription

20 000 Fcfa le 30 septembre 2022

20 000 Fcfa le 28 octobre 2022

15 000 Fcfa le 18 novembre 2022

CONTACT :

93 05 53 53

