



Claude VALLE

2019 | 240 pages
Pratiques d'entreprises

978-2-37687-262-7 **35,00 \$** PAPIER

GUIDE PRATIQUE DE L'EXPORT

Pour réussir le développement international de votre entreprise

Une mauvaise analyse du contexte géopolitique dans un pays d'Asie ; une équipe de négociateurs non coordonnés et non respectueux des souhaits du client ; une demande de démonstration sur site qui n'est pas prise au sérieux par une PME : voici quelques facteurs d'échec potentiel d'une négociation commerciale à l'international.

Après un constat de la situation actuelle préoccupante du commerce extérieur de la France, et une tentative d'analyse des causes permettant d'expliquer cette situation, l'auteur, au travers de son expérience du commerce international, propose une **méthodologie pour réussir à l'export**, illustrée par de nombreux **exemples vécus** où il pointe les bons comportements à adopter et les pièges à éviter face à des clients étrangers.

Pour aider concrètement les PME à structurer leur processus, il aborde les différentes phases d'une opération de vente à l'export : une première phase **analyse la démarche prospective** en vue d'une implantation ou d'une campagne commerciale dans un pays ; une deuxième phase dissèque, étape après étape, **les différentes opérations d'un processus de vente à l'export**, depuis la réception de la demande client jusqu'à la réunion dite RETEX (pour RETour d'EXpérience). En fin d'ouvrage, les entreprises pourront choisir, parmi **une vingtaine de fiches outils**, celles les plus adaptées à leur taille, leur type de produits/services et leur marché potentiel..

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 1. COMMENT ABORDER UN PAYS ÉTRANGER EN VUE DE VENTE D'ÉQUIPEMENTS OU DE SERVICES

CHAPITRE 2. LES ÉTAPES D'UN PROCESSUS DE VENTE DEPUIS L'ANALYSE DU PAYS CIBLE JUSQU'À L'EXÉCUTION ET LE SUIVI DU CONTRAT

CHAPITRE 3. DES FICHES OUTILS PROPOSÉES POUR FACILITER LA DÉMARCHE

AUTEUR(S)

Après une première carrière dans la Marine comme pilote de l'Aéronavale, **CLAUDE VALLE** se reconvertisse dans le civil et occupe des postes de directeur après-vente puis de directeur commercial dans plusieurs grandes entreprises françaises très actives sur les marchés export où elles réalisent une part significative de leur chiffre d'affaires. Au cours de ses 30 ans de carrière dans ces postes, il a acquis une bonne expérience du commerce international qu'il a souhaité partager par le biais de cet ouvrage.



418 657-4399 | puq@puq.ca

Plus de
1 500 livres
à feuilleter

PUQ.CA



**Presses
de l'Université
du Québec**