

## Executive Master Management Commercial

### Biographie



#### Jean-François GOXE

Poste : Manager d'offre Commerce international, management commercial  
Plus de 30 ans d'expérience en tant que directeur export, directeur commercial, directeur général d'entreprises dont le chiffre d'affaires International variait de 60 à 90%.

### Syllabus

**Intitulé du module ou cours : Développer son réseau de vente à l'international**

**Date(s) des cours : 19 février et 25 mars 2016**

**Durée : 2 jours**

#### Objectifs visés :

- Sélectionner les marchés cible
- Définir son réseau de vente
- Sélectionner et gérer son réseau

#### Principaux points abordés

- 1 Identifier les différents types d'intermédiaires à l'international
- 2 Utiliser les sources d'information à l'international pour trouver le bon intermédiaire
- 3 Sélectionner et recruter le bon intermédiaire
- 4 Définir l'objectif et contrôler les résultats
- 5 Établir le contrat de distribution
- 6 Comprendre les différences culturelles et motiver les partenaires

#### Méthodes pédagogiques utilisées

Etude de cas, jeux de rôle  
Entre les deux journées, un travail individuel applicatif permet d'approfondir la 1<sup>ère</sup> journée et de préparer la 2<sup>ème</sup>.

#### Webographie

Le site de l'import export - <http://www.golden-trade.com/>