

Travailler avec un conseiller commercial à l'étranger



RÉSUMÉ DU COURS

Ce cours présente les bases du plaidoyer d'affaires et de la politique commerciale du point de vue des entreprises exportatrices. Il explique l'importance de la politique commerciale pour les entreprises au long des différentes étapes de la chaîne de valeur, ainsi que les façons et les raisons pour lesquelles les IAC influencent l'élaboration de politiques et de processus de réforme au nom des entreprises. Ceci nécessite une compréhension de la chaîne de valeur des entreprises exportatrices, ainsi que la capacité de reconnaître les instruments politiques qui affectent chaque partie de la chaîne de valeur.

PUBLIC VISÉ ET OBJECTIFS

Ce cours s'adresse aux membres d'IAC qui désirent une meilleure connaissance des services offerts par les CCE.

APRÈS AVOIR TERMINÉ CE COURS, LES PARTICIPANTS SERONT EN MESURE D' :

- Analyser les questions de politique commerciale et les façons dont elles affectent la compétitivité des entreprises à travers la chaîne de valeur; et
- Appliquer des stratégies pour permettre aux IAC d'influencer l'élaboration de la politique commerciale et le processus de réforme

CERTIFICATION



Chaque participant ayant réussi ce cours recevra un certificat de réussite en format électronique. Le certificat est vérifiable par l'Académie du Commerce des PME.

STRUCTURE DU COURS

- Leçon 1: Introduction à la politique commerciale
- Leçon 2: Les instruments de la politique commerciale
- Étude de cas 1
- Leçon 3: Le rôle des IAC
- Étude de cas 2

L'INSCRIPTION



Les participants intéressés peuvent s'inscrire à ce cours directement sur le site web de l'Académie du Commerce des PME: learning.intracen.org

Une fois sur le site, il suffit de créer un nouveau compte, entrez votre information personnelle, et inscrivez-vous au cours.

Exemple d'un dispositif

