

Travailler avec un conseiller commercial à l'étranger



RÉSUMÉ DU COURS

Ce cours présente le rôle des conseillers commerciaux à l'étranger (CCE) et la façon dont les employés des IAC peuvent utiliser le réseau international qu'ils forment. Il examine les rôles complémentaires des IAC et des CCE, ainsi que les différents services offerts par les CCE. L'accent est mis sur les différentes activités impliquées dans l'organisation d'un groupe d'entreprises pour participer à une foire commerciale internationale.

PUBLIC VISÉ ET OBJECTIFS

Ce cours est principalement destiné aux membres IAC qui veulent avoir une meilleure compréhension des services que FTR peuvent offrir.

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

- Comprendre la relation entre les services d'un conseiller commercial à l'étranger et les besoins des entreprises exportatrices; et
- Prendre des décisions en ce qui concerne le processus de planification d'événements de promotion commerciale à l'étranger

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 au rôle des conseillers commerciaux à l'étranger
- Lecture 2: Le portefeuille de services d'un CCE
- Étude de cas 1
- Lecture 3: La planification et la coordination d'un événement de promotion du commerce
- 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

