

La création d'un service d'information commerciale



RÉSUMÉ DU COURS

Ce cours présente les principes et les meilleures pratiques de la planification et gestion d'un service d'information commerciale. Il conceptualise les services d'information axés sur les entreprises afin de permettre une prise de décision plus éclairée par le milieu des affaires.

PUBLIC VISÉ ET OBJECTIFS

Ce cours est principalement destiné aux membres du personnel et les gestionnaires qui travaillent dans le commerce et les institutions de soutien à l'investissement.

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

- Comprendre les critères nécessaires à la sélection et l'utilisation de ressources d'information commerciale fiables ; et
- Concevoir un portefeuille de services d'information commerciale.

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.

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.

Exemple d'un dispositif

Quiz 1:
Les compétences d'un chargé d'information

Les compétences suivantes sont-elles utiles à un chargé d'information ?
Faites glisser et placez dans le tableau toutes les compétences pour vérifier si elles sont utiles.

Compétences linguistiques	Curiosité
Esprit novateur	Aisance en informatique
Prendre des initiatives	Capacité de rendement
Pragmatisme	Esprit logique
Clairvoyance	Idealisme