



# SE FAIRE CONNAÎTRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE - COMMERCIAL

## ACCÉDER AU MARCHÉ SUISSE

### OBJECTIFS

Intégrer les fondamentaux d'une approche réussie du marché suisse pour une entreprise artisanale  
Identifier les formalités obligatoires

Vous voyez le marché suisse comme une opportunité pour votre entreprise ?

Vous avez des contacts avec des clients, des possibilités de chantier ?

Nous vous proposons une journée de formation pour :

- découvrir les spécificités de ce marché,
- anticiper les risques et comprendre les facteurs clés du succès,
- acquérir les fondamentaux pour un développement commercial en suisse.

### PRÉREQUIS

Avoir déjà une première expérience du marché helvète

### PUBLIC

Chef d'entreprise artisanale  
Conjoint collaborateur  
Associé  
Toute personne concernée par le marché suisse au sein de l'entreprise artisanale

### DURÉE

1 jour : 7 heures

### INTERVENANT

Formateur expert du transfrontalier et de l'export pour les entreprises artisanales

### DATE ET LIEU

Pépinière d'entreprise à Schlierbach : 27 juin 2019 (9h à 17h)

### TARIF

245 € \* pour les chefs d'entreprise (\*possibilité de prise en charge par le Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est sous réserve de budget disponible)

210 € \* pour les salariés (\*possibilité de prise en charge totale ou partielle par les OPCO)

Se renseigner auprès de notre conseillère en formation

### CONTACT

Agnès LUSTENBERGER  
03 89 20 84 55  
alustenberger@cm-alsace.fr





## ACCÉDER AU MARCHÉ SUISSE



SE FAIRE CONNAÎTRE  
ET VENDRE SES PRODUITS

## PROGRAMME

### 1. Zoom sur la Suisse :

- cartographie géopolitique et culturelle
- un marché hors UE mais euro compatible
- les pratiques d'affaires en Suisse

### 2. Comprendre et anticiper les formalités pour aller travailler en Suisse :

- connaître les exigences du marché pour sécuriser son offre:
  - ✓ procédures d'annonce
  - ✓ douanes
  - ✓ réglementations fiscales
  - ✓ réglementations sociales

### 3. Les fondamentaux du déploiement commercial :

- supports commerciaux
- prospection et ciblage des opportunités
- savoir déterminer un prix

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Méthodes actives et participatives

Apport d'outils et d'informations indispensables pour préparer l'entreprise artisanale à un développement international

Un dossier de support pédagogique est remis à chaque participant

## ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle de formation

Questionnaire de satisfaction en fin de stage