

La formation au Nouveau commerce

Les thèmes mensuels

Mois 1 à 12

L'Ecole du Nouveau Commerce

Le nouveau Commerce est le concentré des pratiques, et les ressources qui permettent de faire efficacement des affaires dans nos sociétés actuelles,

- Qui s'internationalisent
- Se digitalisent
- S'organisent en réseau.

Méthodologie

Une méthode opérationnelle pour s'adapter et pratiquer le Nouveau Commerce :

- Un savoir-faire
- Un environnement d'affaires
- Des outils
- Du support

Groupe CIOA

(Centre International d'Opportunités d'Affaires)
Sarl au capital de 228 000 €

Le Nobel - Avenue de l'Université
83160 La Valette du Var (France)
Tél : (33) (0)4 94 14 12 40
Fax : (33) (0)4 94 14 12 41
www.cioa.com
www.golden-trade.com
Email : cioa@cioa.com

Ce qui change avec le nouveau commerce :

Tout ! Ou du moins l'essentiel. Le monde s'ouvre à vous, avec le Nouveau Commerce sans barrières physiques, et sans les contraintes et les pré-requis qu'imposaient dans l'ancien commerce'. Désormais les limites ne sont plus que la non-connaissance des modalités, des règles, des stratégies et des outils du Nouveau Commerce.

Contracter dans le nouveau commerce :

Puisque, dans le nouveau commerce, 2 parties prenantes à une transaction peuvent être distantes de milliers de Km, parler des langues différentes, être soumises à des lois, des juridictions différentes, quels types de contrats signe-t-on ? Comment gère-t-on les litiges ? Sans faire de vous des experts, ce thème vous rendra conscient des aspects à prendre absolument en compte pour contracter avec sérénité dans le nouveau commerce.

Reconnaitre un bon fournisseur :

Méthode de qualification pour apprendre à reconnaître un fournisseur pour ce qu'il est plutôt que ce qu'il dit être. Cette méthode est capitale dans un environnement où un beau site web, ne fait pas la manufacture !

Les opportunités du nouveau commerce pour un distributeur :

Presque toutes les usines du monde sont prêtes à fabriquer pour lui. Tous les clients du monde sont sa cible potentielle. Cette vision, certains l'ont eue et l'on transformée en réalité. Ce thème vous révèle comment vous pouvez faire fabriquer les produits que vous voulez, en quantité souhaitée, et comment vous pouvez diversifier et démultiplier vos canaux de diffusion.

Bien se vendre :

A l'époque, les apprentis vendeurs devaient connaître la psychologie. Aujourd'hui, ils doivent apprendre l'informatique ! Dans le nouveau commerce où l'on 'se voit à distance', l'art de la 'représentation' est fondamentale. Une bonne communication commerciale pour s'annoncer, rassuré, convaincre le prospectif partenaire distant qui ignore tout de votre situation réelle, est un élément déterminant dans le nouveau commerce

La Logistique : L'organisation logistique du commerce international est admirable, lorsqu'on sait le nombre de containers qui sillonnent les mers, la régularité des livraisons de frais, l'efficacité de sociétés qui traitent tous les jours des milliers d'articles, partout. Se développer dans le nouveau commerce implique des procédures, des prestataires, et un système informatique adapté pour gérer la chaîne logistique.

Les opportunités du nouveau commerce pour un fabricant :

Le fabricant du nouveau commerce ne craint pas la 'mondialisation' : il en profite. Il sait trouver des débouchés hors de son périmètre habituel grâce à des stratégies qu'il choisit de mettre en œuvre en fonction de sa situation. Ce thème passe en revue les différents leviers de développement pour un producteur ou un fabricant dans le nouveau commerce.

Les ressources pour le nouveau commerce :

L'état de l'art des outils pour 'muter' dans le nouveau commerce et décupler vos capacités. Quels sont les outils mis à votre disposition. Comment les déployer efficacement pour vous installer durablement dans le nouveau commerce !

Reconnaitre un vrai client :

A distance, pour le non averti, c'est un véritable challenge. Combien de vendeurs ou d'intermédiaires passent des mois à espérer la commande de l'acheteur étranger qui ne vient pas ? Si la nuit, tous les chats sont gris, dans le commerce dématérialisé, 'sur le marché global', certains chats peuvent se dire 'Roi de Prusse' ! Ce thème vous ouvre les yeux et vous donne la méthode pour qualifier un client.

Où trouver des opportunités d'affaires ?

Les sources d'informations sont pléthoriques et pourtant, il n'est pas si simple de trouver de bonnes affaires ! Chercher relève d'un vrai savoir-faire qui, lorsque maîtrisé, vous permet de trouver, produits, informations, contacts, et même les nouveautés qui seront sur votre marché dans 3 ans !

Les opportunités du nouveau commerce pour les intermédiaires :

Dans le nouveau commerce, rien de plus simple que de monter une affaire basée sur l'intermédiation, avec un potentiel de réussite plus important qu'il n'a jamais été possible par le passé. Il s'agit de bien choisir son positionnement, son secteur, son modèle économique. Autant de sujets traités dans ce thème.

Se Préparer :

Vous avez décidé de créer votre 'World Company' et de vendre tous azimuts ! Êtes-vous prêt ? Vous allez découvrir ici, tout ce qu'il y a à prendre en compte pour vous lancer dans le nouveau commerce. Vous disposerez de la méthode pour procéder à un véritable audit de votre organisation ou de votre projet par rapport à ces contraintes. Vous allez comprendre le sens de certains outils que nous vous mettons à disposition.

Le format du Cours par e-mail

- **Le Cours de la semaine**
Le sujet du mois, abordé du point de vue de professionnels aguerris avec mise en situation et cas pratiques.
Le cours techniques : ce qu'il y a lieu de retenir et les procédures pour une mise en pratique du cours.
Un condensé pour aller à l'essentiel.
- **Les services et les outils en relation avec le sujet:**
Les "apprenants" sont invités à découvrir et à utiliser les outils évolués qui leur sont disponibles pour leur apprendre à utiliser les technologies de l'information comme des ressources compétitives.
- **Les supports & documents relatifs au thème**
Tout ce qui permet d'approfondir et d'agir : documentation, références bibliographiques, sites internet...
- **Les conseils:**
les astuces, connues des pros, les pièges à éviter, les exemples à suivre ou ne pas suivre.
- **Rappel des cours précédents**
Une brève synthèse sur chacun des cours précédents pour consolider les acquis sur lesquels fonder de nouvelles connaissances.

Groupe CIOA

(Centre International
d'Opportunités d'Affaires)
Sarl au capital de 228 000 €

Le Nobel - Avenue de l'Université
83160 La Valette du Var (France)
Tél : (33) (0)4 94 14 12 40
Fax : (33) (0)4 94 14 12 41
www.cioa.com
www.golden-trade.com
Email : cioa@cioa.com

Les thèmes mensuels

Mois 13 à 24

Calcul des prix internationaux: Le produit le moins disant à l'achat n'est pas toujours le moins cher à l'arrivée ! Savoir déterminer tous les facteurs entrant dans la composition du prix. Savoir réduire les coûts d'approche des produits.

Prospecter à l'international: Savez-vous qu'il est possible de vendre des produits à l'autre bout du monde, sans faire le tour du monde ? A côté des voies conventionnelles, découvrir les nouvelles façons pour rencontrer des acheteurs et démultiplier ses ventes ! Il faut cependant respecter des codes, des procédures en fonction des cibles que vous visez. Il faut également être capable de mobiliser les aides disponibles.

Sécuriser ses importations: Comment être sûr que le produit que l'on commande sera celui qui sera livré ? Et si la marchandise commandée pour Noël, arrivait en janvier ? Revue des risques pour bien verrouiller ses achats à l'étranger.

Payer à l'international: Vous ne prêtez pas un centime à votre voisin que vous connaissez et vous êtes prêts à envoyer des centaines de milliers d'€ à un fournisseur à 10 000 km que vous n'avez jamais rencontré ! Vous allez le pouvoir après ce thème qui vous permettra de comprendre comment sécuriser vos paiements.

Se faire payer: Dans le nouveau commerce on vend presque toujours à distance, on travaille avec des monnaies étrangères, on doit livrer alors que l'on n'a parfois pas été payé/ Comment être sûr que l'on recevra son argent ? Comment ne pas voir ses ventes et ses paiements contestés. Comment recevoir de l'argent dans un environnement dématérialisé ?

La Logistique: Dans le nouveau commerce, la vente est aussi technique. La mener à bonne fin nécessite de maîtriser des processus juridiques et opérationnels qui sont étrangers au commerce traditionnel. Il y a là carrément une nouvelle culture à acquérir. c'est le sens de ce thème.

Acheter à l'international : L'importation peut permettre de diviser par 2 ou plus les coûts d'achat sur le marché domestique. .. à condition que tout se passe bien. Une opération d'importation réussie nécessite une bonne préparation en amont, et le respect d'un certain nombre de règles, impérativement. Après ce thème, vous aurez démystifié l'import !

Prospecter dans l'environnement numérique : La très grande majorité des gens qui sont en capacité d'acheter vont sur le web qui est devenu la plus grande concentration d'acheteurs au monde ! Mais cibler l'acheteur spécifique de votre produit est aussi compliqué que trouver l'aiguille dans la meule de foin et relève d'un travail professionnel. Être vu, être trouvé, attirer, retenir, transformer, fidéliser.. C'est tout le challenge de l'e-prospecteur.

Sécuriser ses commissions : Quel intermédiaire n'a pas redouté d'être contourné ? La sécurisation des commissions pour un intermédiaire du nouveau commerce ne se résume pas la signature d'une convention. _'est le fruit de toute une culture, des procédures, des habitudes que l'on ne peut présumer sans les avoir éprouvés ! Dans ce thème, nos experts vous révèlent les risques qu'ils ont pu observer pendant plus de 25 ans d'activité d'intermédiaires en commerce international et les parades pour les déjouer.

Douanes & formalités: Pouvez-vous tout importer ? Quelles autorisations pour importer tel ou tel produit ? Combien vous coûteront les frais d'importation ? Ces questions sont parmi celles que ce thème vous aidera à démystifier.

Les réseaux et les partenariats: Le partenariat est un pur produit du nouveau commerce. _'est aussi une voie naturelle de développement pour vos affaires, quelle que soit l'importance de vos activités : sur le plan commercial, technologique, opérationnel, financier. Quelles formes peuvent prendre le partenariat ? Quelles sont les règles du jeu ? Comment promouvoir vos offres de partenariat ? Comment les négocier ?

Gérer ses clients : Le nouveau commerce, c'est l'entreprise ouverte, dynamique, réactive, collaborative. Ce sont des clients exigeants qui nécessitent suivi, service et anticipation. Des fournisseurs avec lesquels on est connecté en temps réel. _'est la gestion en flux tendu, c'est la concurrence globale. Avec ce thème, vous cernez les caractéristiques du système d'information de votre activité et vous vous mettez à la pratique de notre système paramétrable qui vous est disponible.