

Programmation | Saison 2014-2015

Club des Exportateurs des Laurentides

22 octobre 2014 | Plan d'affaires internationales - Meilleures pratiques d'affaires

Conférencier : Guillaume Cariou. Mercadex International

La belle aventure des affaires internationales se prépare soigneusement et surtout stratégiquement afin d'éviter les échecs. Cette formation souligne l'importance de cette préparation, ainsi que les raisons qui incitent à investir du temps et de l'argent dans une telle démarche. Le plan d'affaires internationales est un outil indispensable aux entrepreneurs soucieux de favoriser la réussite et désireux de s'assurer la collaboration des différents intervenants économiques.

Cette formation apportera à votre entreprise une démarche structurée pour réussir à l'international et mesurer les risques que vous voulez prendre et abordera :

- la démarche d'internationalisation d'une entreprise;
- la structure et le contenu du plan;
- le ciblage des marchés et des produits;
- la formulation d'une stratégie internationale;
- le calcul du prix à l'exportation.

12 novembre 2014 | Faire affaires aux États-Unis - Avant de vous diriger vers le marché américain.

Conférencier : Karl Miville de Chêne, Consultation Contacts Monde

En raison de sa très grande taille et du large éventail de ses besoins, le marché américain peut s'avérer très prometteur pour les exportateurs québécois. Cependant, les caractéristiques qui le rendent intéressant en font aussi un marché difficile.

La formation présentera diverses options d'affaires que vous pourriez envisager dans la stratégie de gestion de votre entreprise pour les États-Unis. L'objectif de la formation est d'élargir votre réflexion stratégique de manière à ce que vous teniez compte des options que présente le marché américain. Il y sera question, entre autres, de :

- Entrée sur le marché américain choisi
- Aspects juridiques de l'exportation aux États-Unis
- Voyages d'affaires aux États-Unis
- Étiquetage, marquage et normalisation
- Sécurité de la frontière

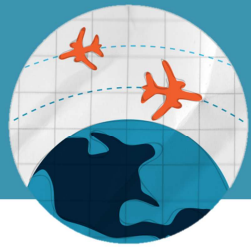
10 décembre 2014 | Le savoir-dire en affaires : Communiquez, influencer et convaincre Pour améliorer vos communications d'affaires et votre impact professionnel.

Conférencière : Nicole Simard, Nicole Simard Communication

Vous aimeriez avoir plus d'impact dans vos communications? Vous avez l'impression que le message ne passe pas toujours? Vous désirez être plus convaincant et stratégique et apprendre à mieux vous structurer et à bien vous préparer afin d'être mieux compris ?

Voici l'occasion de saisir la différence entre le succès et l'échec d'une communication en affaires. Cette formation vous apprendra :

- La règle des trois « C » d'une communication efficace
- Les trois éléments qui permettent de convaincre
- Les pièges de l'incompréhension
- La portée des mots et le langage proactif
- L'élaboration d'une solide introduction
- Les incontournables d'une présentation visuelle



Programmation | Saison 2014-2015

Club des Exportateurs des Laurentides

12 février 2015 | 7e édition du Cocktail annuel de partage d'expertises et réseautage & remise de prix Mercad'Or

Dû au succès incontestable des éditions précédentes, Laurentides International désire organiser, pour une septième année consécutive, son Cocktail annuel de partage d'expertise et réseautage offert dans sa formule 5@8.

- Développez votre réseau d'affaires avec des entreprises des Laurentides présentes sur les marchés internationaux;
- Échangez sur diverses expériences à l'international;
- Futurs exportateurs, exportateurs avertis, intervenants gouvernementaux et experts, tout le monde y sera, pourquoi pas vous ?;
- Remise des prix Mercad'Or : rencontrez des entreprises qui s'illustrent dans la région et qui rayonnent à l'international.

Un événement exceptionnel, convivial qui rallie expertise, commerce international et réseautage. *Note* : Exclusif aux entreprises des Laurentides.

11 mars 2015 | Apprenez à convaincre en 45 secondes

Conférencier : Pierre Cardinal, Axel Stratégies communication

Si vous aviez l'opportunité de rencontrer le client de vos rêves, ou l'investisseur tant attendu, sauriez-vous quoi dire pour l'intéresser? Lors de cette première rencontre, le dirigeant est tenté de tout dire et « inonde » de détails. Pouvez-vous convaincre en 45 secondes? Ces 45 secondes, c'est votre argument de séduction pour convaincre.

Cet atelier de formation a pour but de vous aider à simplifier votre argumentation et à bâtir une accroche commerciale convaincante en peu de mots!

15 avril 2015 | Nouveautés dans les programmes d'aide et de services à l'export (6e édition)

Conférenciers : Plus de 10 intervenants de différents organismes gouvernementaux et privés.

Les exportateurs doivent affronter chaque jour des problèmes difficiles et ceux-ci apportent leur lot de questions : comment trouver les fonds nécessaires pour pénétrer un marché étranger, comment y décrocher des commandes ou comment financer les coûts de production pour les honorer? Vous désirez connaître les différents programmes d'aide disponibles et les ressources à l'exportation pouvant vous guider?

Obtenir de l'information sur les différents services, programmes et ressources disponibles en lien avec l'exportation et rencontrer plusieurs intervenants pouvant vous aider à réaliser vos projets via :

- L'accompagnement dans votre stratégie d'exportation;
- Les programmes d'aide à l'exportation;
- Le financement de vos exportations;
- Les sources d'information disponibles;
- Et plus encore.

Profitez de cette occasion pour rencontrer les personnes stratégiques pouvant contribuer à faire de vos démarches un succès!