

## FITThabilités, édition 7.3 — Plan de l'atelier

### Atelier : Vendre aux marchés internationaux : réseaux de vente, négociation et suivi

#### Description de l'atelier :

De nombreuses organisations se tournent vers les marchés internationaux pour accroître leurs profits après s'être établies sur leur marché intérieur. La vente de produits et services sur les marchés internationaux fait intervenir un large éventail d'activités, notamment les études de marché, la production, le financement, le marketing et bien sûr la vente et la livraison de biens et services.

Cet atelier comprend les trois unités suivantes :

- Établir des réseaux de ventes sur les marchés internationaux
- Effectuer la vente et le suivi
- Négocier les modalités des conventions de ventes internationales

Il s'agit du deuxième des trois ateliers du cours *Ventes et marketing internationaux*. Chaque atelier explore une phase de détermination de la faisabilité d'une initiative potentielle.

#### Programme FITThabilités :

L'atelier *Vendre aux marchés internationaux* est un atelier clé de la septième édition du programme FITThabilités qui a été conçu pour les personnes autodidactes agissant à titre d'intervenants du commerce international depuis au moins deux à cinq ans. Le programme FITThabilités a été élaboré pour que vous puissiez, en tant qu'intervenant, vous assurer de disposer de toutes les compétences dont vous avez besoin pour tirer parti des occasions de commerce international qui se présentent à vous.

#### Prérequis :

- Il n'y a aucun atelier recommandé préalable à l'atelier *Vendre aux marchés internationaux*. Le cours *Ventes et marketing internationaux* est le cours de base du programme FITThabilités.
- L'atelier *Vendre aux marchés internationaux* suppose que vous disposez des connaissances et des compétences commerciales et professionnelles nécessaires pour

# Vendre aux marchés internationaux : réseaux de vente, négociation et suivi

## Plan de l'atelier

---

le commerce intérieur, car ces principes fondamentaux ne sont pas abordés dans le programme FITThabilités.

### Résultats d'apprentissage de l'atelier :

Une fois l'atelier réussi avec succès, l'apprenant sera en mesure :

1. Décrire les réseaux de ventes pouvant servir à l'exportation directe de produits et services à des intermédiaires et des utilisateurs finaux, qu'il s'agisse d'entreprises ou de consommateurs.
2. Choisir les réseaux de ventes les plus pertinents pour une initiative commerciale précise en fonction de différents facteurs clés, dont la couverture et les coûts.
3. Gérer les relations avec les partenaires des réseaux de vente pour s'assurer de répondre aux besoins de l'organisation, de même qu'à ceux des partenaires des réseaux de ventes des clients.
4. Se conformer aux lois nationales et à celles des marchés cibles qui s'appliquent aux réseaux de ventes choisis et aux produits et services exportés.
5. Utiliser les outils de vente appropriés pour influencer les clients potentiels, et offrir de l'aide relativement aux propositions et aux négociations avec les nouveaux clients et la clientèle acquise.
6. Décrire les étapes, les aspects et les types de relations associés à la négociation pour élaborer des conventions de ventes claires et précises dont toutes les parties tirent profit, et qui représentent un risque minimum pour l'organisation.

### Calendrier :

Vous pouvez commencer quand bon vous semble. Les apprenants doivent terminer l'atelier dans un mois suivant leur inscription.

### Format de l'atelier :

Vous avez un mois pour suivre l'atelier à votre propre rythme et écrire l'examen. Vous recevrez votre manuel thématique en format électronique. À la fin de votre apprentissage, vous pourrez faire l'examen sommatif de l'atelier.

## Vendre aux marchés internationaux : réseaux de vente, négociation et suivi

### Plan de l'atelier

---

L'inscription à l'atelier vous permet d'accéder à d'autres ressources d'apprentissage, comme des notes d'orientation, des études de cas, des exemples de questions d'examen et les réponses aux exercices du manuel. Ces ressources supplémentaires vous donnent l'occasion d'appliquer vos nouvelles connaissances et d'évaluer votre progrès. Bien que ces ressources vous soient offertes, la seule exigence que vous devez respecter pour terminer l'atelier est de réussir l'examen.

#### Ressources d'apprentissage :

L'atelier présente du contenu poussé sur les ventes et marketing internationaux en tant que partie intégrante des activités de commerce international. Il offre également :

- Une liste de vérification initiale pour vous permettre de « réfléchir à votre expérience » et vous aider à déterminer les sections sur lesquelles vous devrez passer le plus de temps et celles pour lesquelles vous possédez peut-être déjà des connaissances;
- Des exemples de cas qui portent sur des pratiques commerciales novatrices et appropriées, des exemples à l'international et des leçons tirées du domaine;
- De nombreux exemples de documents pour illustrer les exigences et les bonnes pratiques relatives à la chaîne de valeur mondiale;
- Des sections à la fin de chaque unité pour vous aider à renforcer et à appliquer vos nouvelles connaissances;
- Des possibilités d'apprentissage avancé à la fin de chaque unité pour vous permettre d'accroître la portée de votre application et vous aider à mettre vos nouvelles connaissances en lien avec des situations précises;
- Une liste de ressources recommandées pour en lire et en apprendre davantage sur les sujets présentés.

#### Devoirs et évaluations formatives :

En plus des sections de chaque unité qui vous aideront à mettre en pratique votre apprentissage et à approfondir votre apprentissage dans diverses situations, vous trouverez une vérification finale à la fin du module. Ce questionnaire à choix multiples portant sur la matière vue dans l'atelier contient des exemples de questions et de réponses pour vous préparer à l'examen sommatif. Ces questions sont également présentées sous forme de questionnaire interactif sur la plateforme d'apprentissage.

# Vendre aux marchés internationaux : réseaux de vente, négociation et suivi

## Plan de l'atelier

---

### Évaluation sommative/finale :

Lorsque vous serez prêt, vous pourrez passer l'évaluation finale. Il s'agit d'un examen à livre ouvert normalisé composé de 15 questions à choix multiples. Les apprenants disposent de deux heures pour y répondre en ligne. Vous pouvez faire l'examen n'importe quand, tant que vous le faites avant la date limite.

Pour accéder à l'examen :

1. Rendez-vous au [www.FITTforTrade.com](http://www.FITTforTrade.com)
2. Cliquez sur CONNEXION, puis entrez votre identifiant et votre mot de passe FITT
3. Cliquez sur le menu **Étudiants FITT** (menu vertical à gauche), puis sur **Centre d'examens** en ligne et sur **Connectez-vous maintenant pour commencer votre examen**, ce qui vous redirigera vers le centre d'examens en ligne

Un crédit est attribué lorsque les apprenants atteignent la note de passage ou la note de réussite avec distinction à l'examen. Ces crédits comptent pour obtenir des titres de compétences d'affaires FITT.

Réussite avec distinction	PWD	85% ou plus
Réussite	P	65% à 84%
Échec	F	64% ou moins

### Diplômes et titres de compétences FITT :

FITT offre trois titres de compétences en commerce international, selon les compétences acquises dans le cadre du programme FITThabilités. Ces titres de compétences attestent vos connaissances et votre expertise en commerce mondial. Chaque titre s'obtient en fonction des critères suivants :

#### Certificat en commerce international FITT

Ce certificat est décerné aux personnes qui ont réussi (3) trois cours FITThabilités ou leur équivalents (3 crédits). *Note : La réussite d'un atelier permet aux apprenants d'obtenir un crédit partiel pour le cours dont l'atelier est issu.*

#### Diplôme en commerce international FITT

Ce diplôme est décerné aux personnes qui ont réussi (6) six cours FITThabilités ou leur équivalents (6 crédits). *Note : La réussite d'un atelier permet aux apprenants d'obtenir un crédit partiel pour le cours dont l'atelier est issu.*

## Vendre aux marchés internationaux : réseaux de vente, négociation et suivi

### Plan de l'atelier

---

Le titre de professionnel accrédité en commerce international (PACI® | FPAI®) s'applique aux personnes qui :

- Ont obtenu leur diplôme FITT;
- Possèdent au moins un an d'expérience de travail pratique, conformément à l'exigence du FITT;
- Respectent les normes de conduite éthique du PACI® | FPAI®;
- Se sont engagées à faire du perfectionnement professionnel continu dans le domaine du commerce international.

### Politiques :

1. **Politique de report** : Les demandes de report d'évaluation doivent être soumises à FITT avant la date limite des évaluations. Les étudiants peuvent demander un report pour un maximum de 30 jours. Un maximum de trois (3) reports par évaluation est autorisé. Cette politique de report s'applique à toutes les évaluations FITT et aux reprises d'évaluation. Vous pouvez demander le report d'une évaluation en remplissant un **formulaire de report d'évaluation**.
2. **Politique de reprise** : Vous pouvez reprendre une évaluation FITThabilités échouée dans les 90 jours suivant la date limite initiale. Il n'y a aucune limite au nombre de fois que vous pouvez reprendre une évaluation. Cependant, chaque reprise doit avoir lieu dans les 90 jours suivant la date limite de la reprise précédente, et des frais de 100 \$ plus les taxes sont applicables par reprise. Vous pouvez demander de reprendre une évaluation en remplissant un **formulaire d'inscription à une évaluation**.
3. **Accord de non-divulgation** : Les réponses aux exercices, aux études de cas et aux questions de vérification finale sont confidentielles. Il vous est expressément interdit de divulguer, de publier, de reproduire ou de transmettre le contenu de ce document, ou du contenu essentiellement similaire, en tout ou en partie, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, verbalement ou par écrit, de façon électronique ou mécanique, pour quelque fin que ce soit. En vous inscrivant à cet atelier, vous acceptez de ne pas divulguer, publier, reproduire ni transmettre le contenu, ou le contenu essentiellement similaire, de ce document, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, par quelque moyen que ce soit, verbalement ou par écrit, de façon électronique ou mécanique, pour quelque fin que ce soit. Les contrevenants seront poursuivis.
4. **Impression du matériel** : L'impression n'est permise que pour une utilisation personnelle. Aucune partie du matériel sur cette plateforme ne peut être reproduite ni transmise sans l'autorisation préalable de FITT. Les contrevenants seront poursuivis.

# Vendre aux marchés internationaux : réseaux de vente, négociation et suivi

## Plan de l'atelier

---

### Table des matières

#### Vendre aux marchés internationaux : réseaux de vente, négociation et suivi

Introduction

Avant propos

Nouveautés

Résultats d'apprentissage du cours/module

L'approche modulaire

Réfléchissez à votre expérience

Références intermodulaires

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Ressources recommandées

Présentation : Ventes et marketing internationaux

Organisation du texte

Résultats d'apprentissage du cours

#### **Module– Vendre aux marchés internationaux : réseaux de vente, négociation et suivi**

Présentation

Résultats d'apprentissage du module

Réfléchissez à votre expérience

#### **Unité 1 : Établir des réseaux de ventes sur les marchés internationaux**

Pourquoi est-ce important?

Acteurs du réseau de vente

Réseaux de vente utilisés par les exportateurs qui vendent directement aux utilisateurs finaux

Fusion des rôles du réseau de vente

Autres réseaux de vente

Choisir un réseau de vente

Obstacles à l'accès au marché

Gérer des partenaires de chaîne

Ressources pour la mise sur pied de réseaux de vente

Lois relatives à la vente

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

#### **Unité 2 : Effectuer la vente et le suivi**

Pourquoi est-ce important?

# Vendre aux marchés internationaux : réseaux de vente, négociation et suivi

## Plan de l'atelier

---

Se préparer à vendre

Exposés des avantages

Prendre des commandes

Surveiller la livraison de produits et la prestation de services aux clients

Service après-vente

Collecter et analyser les données sur les clients

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

### Unité 3 : Négocier les modalités des conventions de ventes l'internationales

Pourquoi est-ce important?

Se préparer à négocier

Au cours des négociations

Après les négociations

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

### Sommaire du module

Vérification finale

Ressources recommandées

Glossaire

### Annexes

Annexe A : Questions pour guider le choix d'un agent de vente

Notes