

## Définir votre potentiel de ventes à l'Export

Référence : CGEST0001

Thématique : Mon besoin, Booster mon activité à l'international

### CONSEIL

#### Notre engagement

Ce diagnostic associe des préconisations concrètes. Cette démarche, conduite avec un expert de la CMA, déterminera les actions à mener pour révéler votre potentiel de ventes à l'Export

#### Les bénéfiques

- Déterminer vos possibilités « proches ou grand Export »
- Identifier les sources permettant de définir vos cibles produits/pays
- Définir les moyens nécessaires à la mise en œuvre de votre démarche
- Faire le point sur votre organisation associant les actions et outils nécessaires à la démarche Export

#### Notre offre

Prestation de 2 jours comprenant :

- 2 entretiens individuels
- Appui à la décision
- Identification des réseaux, partenaires et aides possibles à l'Export
- Réalisation d'un plan d'actions initial

#### Public

Artisan(e)s, Chef(fe)s d'entreprise, conjoint(e)s, salarié(e)s

#### Tarif Public hors RM

680 € / jour TTC

#### Tarif Artisan

(inscrit au Répertoire des Métiers)

Prise en charge totale sous réserve des conditions des organismes financeurs.

**Délivré par:**

- CMA-D Vendée : 35, rue Sarah Bernhardt - CS 90075 - 85002 LA ROCHE-SUR-YON CEDEX
- CMA-D Loire-Atlantique : 5, allée des Liards - BP18129 - 44981 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX
- CMA-D Maine-et-Loire : 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- CMA-D Mayenne : 39, quai André Pinçon - CS 30227 - 53002 LAVAL CEDEX
- CMA-D Sarthe : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2

**Tarifs:**

- CHEF(FE) D'ENTREPRISE - contact
- SALARIE(E) - contact
- DEMANDEUR D'EMPLOI - contact