

[ACHETER & VENDRE À L'INTERNATIONAL]

Prérequis : Aucun.

Objectifs pédagogiques :

- Connaitre les risques et les opportunités de l'international
- Être capable d'aller chercher l'information où elle se trouve
- Avoir les fondamentaux du management interculturel

Programme de formation :

Acheter à l'international - 2H00	Cas d'étude – Cas concret d'un produit analysé – 3H00
<p>Module en classe virtuelle (2H00) Connaitre les risques et les opportunités de l'international Être capable d'aller chercher l'information où elle se trouve Avoir les fondamentaux du management interculturel</p>	<p>En autonomie (environ 1H00) Cas pratique sur l'analyse d'enjeux autour de la sous-traitance et de l'implantation d'un nouveau site</p> <p>Module en classe virtuelle (2H00) Restituer vos cas d'études en séance, avoir un retour des autres participants et être évalué par le formateur sur la compréhension des acquis de formation</p>

Disponible en classe virtuelle et en présentiel

Dates de session et devis :
 nous consulter
goacademy@goacademy.fr