Guide Technique Merlin Gerin Moyenne Schneider Electric

Une mauvaise analyse du contexte géopolitique dans un pays d'Asie ; une équipe de négociateurs non coordonnés et non respectueux des souhaits du client ; une demande de démonstration sur site qui n'est pas prise au sérieux par une PME : voici quelques facteurs d'échec potentiel d'une négociation commerciale à l'international. Après un constat de la situation actuelle préoccupante du commerce extérieur de la France, et une tentative d'analyse des causes permettant d'expliquer cette situation, l'auteur, au travers de son expérience du commerce international, propose une méthodologie pour réussir à l'export, illustrée par de nombreux exemples vécus où il pointe les bons comportements à adopter et les pièges à éviter face à des clients étrangers. Pour aider concrètement les PME à structurer leur processus, il aborde les différentes phases d'une opération de vente à l'export : une première phase analyse la démarche prospective en vue d'une implantation ou d'une campagne commerciale dans un pays ; une deuxième phase dissèque, étape après étape, les différentes opérations d'un processus de vente à l'export, depuis la réception de la demande client jusqu'à la réunion dite RETEX (pour REtour d'EXpérience). En fin d'ouvrage, les entreprises pourront choisir, parmi une vingtaine de fiches outils, celles les plus adaptées à leur taille, leur type de produits/services et leur marché potentiel.

Issued in 2 vols.: v. 1. Sociétés et fournisseurs d'Afrique noire. -- v. 2. Sociétés et fournisseurs d'Afrique du Nord.

In two parts: Auteurs and Titres.

Sections 1-2. Keyword Index.--Section 3. Personal author index.--Section 4. Corporate author index.-- Section 5. Contract/grant number index, NTIS order/report number index 1-E.--Section 6. NTIS order/report number index F-Z.

???????????

Une liste exhaustive des ouvrages disponibles publiés, en française, de par le monde.

??????????????????????·?????????????????? ??????????????? ???????????? ?????????????????????????

The sections "Documentation" (weekly) and "Union des syndicats de l'électricité" (biweekly) have separate pagination.

??Dunod???????

Mettez toutes les chances de votre côté pour trouver rapidement un nouveau job grâce au Réseau. Les annonces presse, Internet, les chasseurs de tête ne couvrent qu'une partie des emplois. Pour avoir accès à la mine d'opportunités que représentent ces jobs ne faisant l'objet d'aucune publicité, le Réseau est le moyen le plus efficace. En effet, près de 75 % des emplois de cadres confirmés sont pourvus grâce au Réseau. Mais encore faut-il bien l'utiliser ! Ce guide, entièrement mis à jour avec la nouvelle interface LinkdIn, a pour but de vous faire réussir à trouver, plus qu'un simple job, l'emploi que vous visez.

1938- include separately paged section Partia documentaire.

Copyright: 734d125fcd297345dce44bcbc9ce19b7