#### **Formation**

# REUSSIR AVEC L'ARABIE SAOUDITE ET LES PAYS DU GOLFE

QATAR I EAU I BAHREIN I KOWEIT I OMAN INDUSTRIE BEAUTE

**PROGRAMME** 



#### **OBJECTIFS:**

- Maîtriser les contraintes et freins pour exporter en Arabie Saoudite et les pays du golfe
- Se préparer pour réussir en KSA et pays du golfe
- Savoir communiquer avec le KSA et pays du golfe
- Fidéliser son partenaire
- Voyager en KSA et pays du golfe

#### COMPRENDRE LA CULTURE ET LES MARCHES

Maîtriser l'environnement des affaires au KSA et pays du golfe. Connaître la culture, le consommateur et les différentes stratégies d'approches et business models.

- Comprendre la culture d'Arabie Saoudite
- L'Arabie Saoudite à l'international
- Relations franco-saoudiennes
- L'environnnement des affaires
- Un pays en pleine mutation et transformation
- Les habitudes de consommation et évolutions récentes
- Le consommateur saoudien/saoudienne dans le secteur de la beauté
- Les différents business models
- Ouvrir l'Arabie Saoudite : stratégie de long terme

### Comprendre les différentes cultures des pays du golfe EAU I QATAR I BAHREIN I KOWEIT I OMAN

- Les pays du golfe à l'international
- Relations entre la France et les pays du golfe
- L'environnnement des affaires des pays du golfe
- Les habitudes de consommation des pays du golfe
- les profils consommateurs dans les pays du golfe
- Les différents business models de chaque pays
- Ouvrir les pays du golfe : enjeux, freins, opportunités pour chaque pays

#### SE PREPARER A EXPORTER EN KSA ET PAYS DU GOLFE

Bien se préparer pour réussir en Arabie Saoudite et pays du golfe Maîtriser les étapes et les enjeux juridique, réglementaire et marketing.

- Adaptation des produits/packagings
- Les enjeux réglementaires et marketing
- Les enjeux d'approvisionnement et logistique
- Les enregistrements des produits : comprendre les étapes de chaque pays
- Business plan et plan marketing par pays
- Le contrat : particularités par pays
- Les stratégies de sell-out

#### COMMUNIQUER AVEC L'ARABIE SAOUDITE ET LES PAYS DU GOLFE

Bien communiquer c'est assurer la pérennité du business entre deux partenaires. Aussi bien en interne qu'en externe.

- Savoir communiquer avec l'Arabie Saoudite
- Savoir communiquer avec les pays du golfe : particularités, coutumes, habitudes
- Communiquer en interne
- La négociation dans chacun des pays

#### SUIVI ET VOYAGE EN ARABIE SAOUDITE ET PAYS DU GOLFE

Se rendre en KSA er chaque pays du golfe : les formalités et le comportement à avoir. Les clés pour fidéliser son partenaire.

- Se rendre en Arabie Saoudite
- Se rendre dans les Pays du golfe
  - o Savoir-être
  - o Formalités
  - o Optimiser sa visite terrain
- Assurer un suivi et fidéliser son partenaire

"Reconnue pour ma pugnacité et mon énergie, l'interculturel est une véritable passion. Après 15 années de développement international dans l'Industrie Santé/Beauté, j'ai souhaité créé ma société afin d'aider les sociétés françaises dans leur développement à l'international via la formation."

> Une vision globale de la société PME et Groupe

Expérience de terrain au niveau mondial EUROPE I MOYEN PROCHE ORIENT I AFRIQUE I ASIE I AMERIQUES



Laurence Thual Gérante de LT Consulting

## ing

## PRE-REQUIS ET EVALUATION:

Savoir présenter son entreprise Evaluation en fin de formation des participants pour évaluer le niveau et acquis des participants.

#### PARTICIPANTS:

Dirigeants d'entreprise, responsables commerciaux Ayant engagé depuis peu ou souhaitant se développer en Arabie Saoudite et dans les pays du golfe.







4 jours

A définir

Présentiel ou distanciel