

Formation

REUSSIR AVEC L'EGYPTE

INDUSTRIE BEAUTE

PROGRAMME



OBJECTIFS :

- Maîtriser les contraintes et freins pour exporter en Egypte
- Se préparer pour réussir en Egypte
- Savoir communiquer avec l'Egypte
- Fidéliser son partenaire
- Voyager en Egypte

COMPRENDRE LA CULTURE ET LE MARCHÉ

Maîtriser l'environnement des affaires en Egypte. Connaître la culture, le consommateur et les différentes stratégies d'approches et business models.

- Comprendre la culture égyptienne
- L'histoire de l'Egypte depuis 1952
- L'Egypte à l'international
- Relations de l'Egypte avec la France
- Géopolitique : l'Egypte dans le monde et au Proche/Moyen Orient
- L'environnement des affaires
- Les habitudes de consommation
- Le consommateur égyptien dans le secteur beauté
- Les différents business modèles
 - Les chaînes / Structure du marché
 - L'enjeu du digital
- Les opportunités du pays en 2024
- Les défis du pays

SE PREPARER A EXPORTER EN EGYPTE

Bien se préparer pour réussir en Egypte Maîtriser les étapes et les enjeux juridique, réglementaire et marketing.

- Les enjeux réglementaires et marketing
- Les enjeux d'approvisionnement et logistique
- Les enregistrements des produits : comprendre les étapes
- Business plan et contrat
- Plan marketing de lancement
- Les stratégies de sell-out

COMMUNIQUER AVEC L'EGYPTE

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

- Savoir communiquer avec l'Egypte
- Communiquer en interne

SUIVI ET VOYAGE EN EGYPTE

Se rendre en Egypte : les formalités et le comportement à avoir. Les clés pour fidéliser son partenaire.

- Se rendre en Egypte
 - Savoir-être
 - Formalités
 - Optimiser sa visite terrain
- Assurer un suivi et fidéliser son partenaire

Bien se préparer pour réussir en Egypte Maîtriser les étapes et les enjeux juridique, réglementaire et marketing.

- Les enjeux réglementaires et marketing
- Les enjeux d'approvisionnement et logistique
- Les enregistrements des produits : comprendre les étapes
- Business plan et contrat
- Plan marketing de lancement
- Les stratégies de sell-out

"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 créer 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 | MOYEN PROCHE ORIENT | AFRIQUE | ASIE | AMERIQUES



Laurence Thual
Gérante de LT Consulting



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
Egypte.



1 jour



A définir



Présentiel
ou distanciel