

Formation REUSSIR AVEC L'ASEAN

SINGAPOUR | MALAISIE | INDONESIE |
THAÏLANDE | VIETNAM

INDUSTRIE BEAUTE

PROGRAMME



OBJECTIFS :

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

COMPRENDRE LA CULTURE ET LES MARCHES

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

• Comprendre la culture à SINGAPOUR

- Singapour à l'international et géopolitique
- L'environnement des affaires
- Les habitudes de consommation
- Le consommateur singapourien dans le secteur de la beauté
- Les différents business modèles
- La structure du marché
- Les opportunités et défis du pays



• Comprendre la culture en MALAISIE

- Singapour à l'international et géopolitique
- L'environnement des affaires
- Les habitudes de consommation
- Le consommateur malais dans le secteur de la beauté
- Les différents business modèles
- La structure du marché
- Les opportunités et défis du pays



• Comprendre la culture en INDONESIE

- Singapour à l'international et géopolitique
- L'environnement des affaires
- Les habitudes de consommation
- Le consommateur indonésien dans le secteur de la beauté
- Les différents business modèles
- La structure du marché
- Les opportunités et défis du pays



• Comprendre la culture en THAÏLANDE

- Singapour à l'international et géopolitique
- L'environnement des affaires
- Les habitudes de consommation
- Le consommateur thaïlandais dans le secteur de la beauté
- Les différents business modèles
- La structure du marché
- Les opportunités et défis du pays



• Comprendre la culture au VIETNAM

- Singapour à l'international et géopolitique
- L'environnement des affaires
- Les habitudes de consommation
- Le consommateur vietnamien dans le secteur de la beauté
- Les différents business modèles
- La structure du marché
- Les opportunités et défis du pays



SE PREPARER POUR REUSSIR EN ASEAN

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

POUR CHAQUE PAYS DE LA ZONE ASEAN

- Adaptation des produits/packagings
- Les enjeux réglementaires
- Les enjeux marketing
- Les enjeux d'approvisionnement et logistique
- Les enregistrements des produits : comprendre les étapes + coût
- La négociation
- Business plan et plan marketing
- Le contrat
- Les stratégies de sell-out

COMMUNIQUER AVEC L'ASEAN

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

- Savoir communiquer avec l'ASEAN
- Les réseaux sociaux / Marketing digital
- Savoir communiquer : particularités, coutumes, habitudes
- La négociation dans chacun des pays
- Communiquer en interne

SUIVI ET VOYAGE EN ASEAN

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

- Se rendre en ASEAN
 - Savoir-être
 - Formalités
 - Optimiser sa visite terrain
- Assurer un suivi et fidéliser son partenaire
- L'ASEAN : l'optimisation des tournées et voyage d'affaire



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
ASEAN



4 jours



A définir



Présentiel
ou distanciel