

Formation

REUSSIR AVEC LE JAPON

INDUSTRIE BEAUTE

PROGRAMME



OBJECTIFS :

- Maîtriser les contraintes et freins pour exporter au Japon
- Se préparer pour réussir au Japon
- Savoir communiquer avec le Japon
- Fidéliser son partenaire
- Voyager au Japon

COMPRENDRE LA CULTURE ET LE MARCHÉ

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

- Comprendre la culture japonaise
- Le Japon à l'international
- Relations franco-japonaise
- Géopolitique du Japon
- L'environnement des affaires
- Les habitudes de consommation
- Le consommateur japonais dans le secteur beauté
- Les différents business models
- Avantages et inconvénients des différentes approches
- Ouvrir le Japon : stratégie de long terme

SE PREPARER A EXPORTER AU JAPON

Bien se préparer pour réussir au Japon. Maîtriser les étapes et les enjeux juridique, réglementaire et marketing.

- La marque
- Protection juridique
- Adaptation des produits/packagings
- Les enjeux réglementaires
- Les enjeux 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 LE JAPON

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

- Savoir communiquer avec le Japon
- Communiquer en interne

SUIVI ET VOYAGE AU JAPON

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

- Se rendre au Japon
 - Savoir-être
 - Formalités
 - 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 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 au
Japon.



2 jours



A définir



Présentiel
ou distanciel