



## الدرس : تطوير النشاط التجاري في الخارج عبر عملية التصدير



التصدير هو عملية تتطلب دراسة وتحضير مسبقاً، بخلاصة  
ليس عملية ارتجالية



حماية المقاول



العناية بالعرض



استكشاف السوق



مسائل ضرورية

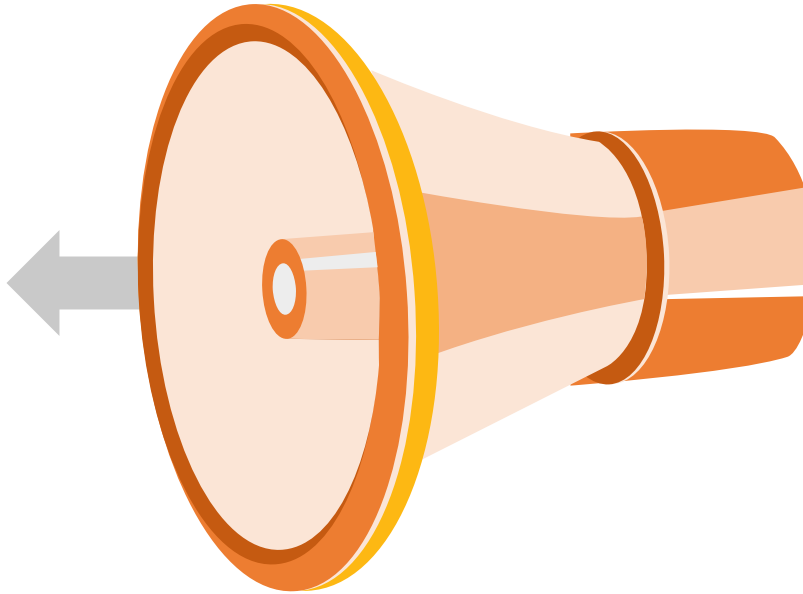


ينجح في عملية التصدير

ناخذو العديد من العناصر بعين الاعتبار قبل مانتوجهو للمجال الدولي

تتطلب الانطلاقة عددا كبيرا من القرارات

تقييم قدرة و مؤهلات المقاوله على التصدير



غرف التجارة  
يمكنها مواكبة  
المقاوله

وسائل الإنتاج الملائمة للاستجابة لطلب إضافي، أو  
الموارد البشرية الكافية باش نبدأو النشاط و نطوروه.

خاص المقاول يطرح الأسئلة الجيدة سواء المتعلقة  
منها باللوجستيك او الجوانب المالية والموارد البشرية.

## اختيار السوق لغادي يتم التصدير ليه

نختابروا المقاوله ديالنا في بلد مجاور او قريب من  
البلد ديالنا. = الا صعابت الأمور غادي يكون التأثير المالي على  
المقاوله باقل أهمية.

الاطلاع على المقتضيات القانونية المحلية  
الخاصة ببعض القطاعات ≠ من أجل تفادي حجز المنتوجات من طرف الجمارك  
بالحدود الاجنبية.



## للنجاح في سوق التصدير



### لابد ندوزو من المراحل التالية

– شنو غادي يكون المنتج ديالنا



– شنو هو السعر باش غادي نعرضوه



– شنو هي شبكات توزيع لغادي نستعملو و كيفاش غادي يتم  
التواصل مع زبائننا

تكون هذه الدراسة سريعة و غير مكلفة



**بحث وثائقي**

## المشاركة في المعارض و التجمعات التجارية لكتخول لها

1

تمديد أو إجراء دراسة سوق

2

إطلاع على العروض الدولية لقطاع ما في مكان واحد و في وقت قصير

3

إجراء دراسة تنافسية من خلال فحص عروض المنافسين

4

إجراء اختبار منتج المقابلة على الزبناء المحتملين

5

تتبع تطور التقنيات

التواصل مع الزبناء الخارجين لي كتعد تعليقاتهم  
مصدر للمعلومات القيمة باش المقابلة تطور المنتج  
ديالها مزيان