

## ÉLÉMENTS À REVISER: EXAMEN FINAL

Comprendre les 3 erreurs d'entrée de marché Comprendre les conditions gagnantes (2) Comprendre CHROME, les énoncés de compétence et le but du diagnostic (capacité à exporter) PVU (attentes et gains). Que veut dire « Différenciés, Valorisés, Alignés »	
Comprendre les potentiels et les barrières incluant les 4 types de risques (comprendre les exemples). Savoir positionner des propositions. Savoir contrer les barrières à l'entrée Mode d'exportation (avantages / inconvénients) Stratégie d'exportation (avantages / inconvénients) Stratégie d'exportation en partenariat (avantages / inconvénients) Différence entre franchise (marque de commerce) et licence (droit d'auteur)	
Les 5 étapes d'une activité d'exportation	
Négociation : Culture bas et haut contexte 9 caractéristiques socioculturelles (voir la page résumé) 4 éléments: information (connaître les outils pour l'information)	
Comment rebondir La variété des circuits de distribution Les tâches de la distribution La valeur ajoutée qu'apporte la distribution	

Je ne répondrai pas à vos questions à moins de 48 heures de l'examen.  
L'examen commencera à 10:00.  
Durée 2 heures.  
50 QCM. 10/15 questions ouvertes (dissertation). 1 Mini-cas.