
Les programmes complets

Les cours de formation à l'exportation ne sont apparus qu'assez récemment. Les besoins de formation à tous les aspects de cette activité ont augmenté parallèlement aux possibilités d'investissements à l'étranger pour les sociétés canadiennes. La première vague de programmes complets, préparés conjointement avec des ministères du gouvernement fédéral, abordait des questions très diverses, allant de la recherche à la logistique, pour aider les entreprises à bien se préparer à exporter afin qu'elles enregistrent des succès sur les marchés étrangers.

Le Forum pour la formation en commerce international (FITT)

Le FITT offre aux gens d'affaires canadiens les programmes les plus complets auxquels ils aient accès pour se recycler et réussir sur un marché d'exportation. Mis sur pied en 1992 par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), Développement des ressources humaines Canada (DRHC) et Industrie Canada (IC), le FITT dispense sa formation au moyen de trois programmes distincts : FITThabilités, GéoFITT et FITT sur mesure.

FITThabilités

Conçu spécialement pour les entreprises et les professionnels des opérations, les entrepreneurs et les personnes qui se consacrent à la recherche des débouchés sur les marchés mondiaux, FITThabilités est composé de huit modules indépendants axés sur le fonctionnement au quotidien des affaires internationales. Chaque module dure 45 heures et se termine par un examen. Voici la liste de ces modules :

- **Entrepreneuriat mondial** : une introduction aux affaires internationales à partir de la base.
- **Marketing international** : l'apprentissage de techniques et d'outils éprouvés pour rejoindre efficacement les marchés visés, indépendamment de l'emplacement, de la culture ou de la langue.
- **Financement du commerce international** : les outils de base pour mettre en œuvre de bonnes pratiques de gestion de l'encaisse et les techniques de recouvrement.
- **Logistique du commerce international** : comment mieux livrer ou importer des produits et des services, à moindre coût et plus rapidement que la concurrence.
- **Pénétration de marchés internationaux et distribution** : comment trouver les meilleures stratégies de pénétration de marchés et les bons partenaires pour tirer parti des possibilités offertes par la nouvelle économie mondialisée.