

SAE BI S3 : Pitch Produit pour export à l'international

Description :

Au cours de la SAE dédiée à l'exercice de présentation d'un produit, nous avons été regroupés en équipes. Notre mission était de sélectionner un produit – dans mon cas, du vin – et de préparer une présentation convaincante pour des investisseurs potentiels, avec l'objectif de l'exporter à l'étranger.

Ce que j'en ai pensé :

Cette SAE n'a pas été sans défis. Elle m'a permis de développer des compétences essentielles en marketing, communication et vente, tout en me donnant un aperçu pratique des réalités du monde des affaires internationales.

Les compétences que j'ai développées :

Compétences en Marketing :

Analyse de marché : J'ai appris à collecter et interpréter des données pour comprendre les tendances du marché international du vin, les préférences des consommateurs et les opportunités dans différents pays.

Positionnement du produit : En travaillant sur les 4 P (Produit, Prix, Place, Promotion), j'ai acquis une meilleure compréhension de la manière de positionner notre vin sur le marché international. Cela incluait l'adaptation de notre stratégie de marketing pour répondre aux exigences culturelles et réglementaires des marchés cibles.

Compétences en Vente :

Techniques de vente : J'ai appris à identifier les arguments de vente uniques de notre vin et à les présenter de manière persuasive aux investisseurs. Cela incluait l'élaboration de pitches clairs et convaincants.

Conclusion :

En dépit des défis rencontrés, cette expérience de présentation d'un produit à des investisseurs pour l'exportation à l'étranger a été extrêmement formatrice. Elle m'a permis de renforcer mes compétences en marketing, communication et vente, tout en me préparant à naviguer dans le monde complexe et compétitif des affaires internationales. Ces compétences seront indéniablement précieuses pour mes futures activités professionnelles.