

La formation en résumé

Que vous soyez une entreprise établie cherchant à étendre votre présence à l'étranger ou une start-up ambitieuse désireuse de conquérir de nouveaux marchés, cette formation vous fournira les outils et les connaissances nécessaires pour atteindre vos objectifs de croissance.

S'adapter à ce paysage dynamique nécessite une compréhension approfondie des marchés internationaux, des cultures d'affaires différentes et des pratiques commerciales spécifiques à chaque région. L'export est un travail de longue haleine qui se prépare bien en amont et cette formation vous permettra d'avoir toutes les clés pour vos projets de prospection à l'export pour gagner des clients internationaux.

Objectifs :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Construire une stratégie efficace de prospection à l'export en étant bien préparés
- Mettre en oeuvre une méthodologie de prospection à l'international, des techniques et des outils pour identifier leurs prospects et savoir les convaincre avec un pitch percutant
- Intégrer les dimensions interculturelles pour adapter leur plan de prospection à l'international

Participants :

- Dirigeants d'entreprise, responsables commerciaux, commerciaux export, chargés d'affaires souhaitant réussir leur développement à l'international.
- Porteur de projets et créateurs d'entreprise à l'export

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis particulier.

Le contenu

ETABLIR SA STRATEGIE D'INTERNATIONALISATION AVEC DIFFERENTS SCENARIOS

- S'internationaliser :
 - Définir les raisons et identifier les principaux échecs
 - Comprendre l'environnement mondial aujourd'hui et les enjeux
 - Maîtriser son marché, les acteurs et comprendre son environnement concurrentiel
 - Connaître les aides et solutions en France de soutien
 - Identifier ses moyens humains et financiers pour se lancer
- Travail individuel pour définir son business model et sa propre ligne directrice

SE PREPARER A PROSPECTER

- Les questions à se poser pour la priorisation
 - Etablir un budget prévisionnel
 - Etat des lieux des éléments marketing : traduction site internet, présentation
 - Définir la liste des critères de sélection
 - Identifier ses prospects à l'international et les spécificités culturelles
- Connaître les différents moyens pour prospecter à l'international :
 - Internet/réseaux sociaux
 - Mission Business France
 - Consultants/agents/cabinets spécialisés
 - Salon international
- Repérer les contrôles des freins d'accès au marché, au réglementaire lié à l'importation, au contrôle des restrictions (DLUO, contraintes packagings, etc.)
- Préparation son discours commercial et avantages concurrentiels
 - Définir ses conditions commerciales dans un environnement très concurrentiel
 - Entraînement à son Elevator PITCH adapté à l'international

Tarif : sur demande

Formation en intra entreprise ou en sur-mesure uniquement



2 jours



Durée préconisée de 14 heures pouvant être adaptée pour cibler uniquement les zones / pays que vous souhaitez prospecter



Cas pratiques



Formation exclusivement sur-mesure



Mises en situation

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

METTRE EN OEUVRE SA PROSPECTION A L'INTERNATIONAL

- Adopter une communication et des outils de prospection efficaces et adaptés à ses prospects
 - Les outils de communication dans la prospection export : visite terrain, visio-conférence, email, téléphone, messageries instantanées, etc.
 - Adapter le ton/formules de politesse et introduction selon les différences culturelles
 - Le choix de communication adapté à la culture
- Mettre en place une méthodologie et suivi adaptés à vos projets
 - Les relances
 - le tableau de suivi et pilotage
 - Réactivité
 - Savoir prioriser les tâches pour une prospection efficace
 - Avoir un plan A, B, C voire D
 - Savoir décliner/savoir tenir en suspens en prospect
- Etablir des bilans pour communiquer en interne
- Ajuster la stratégie au fur et à mesure de la prospection

Le SAVOIR-ETRE EN PROSPECTION A L'INTERNATIONAL

- Prendre conscience de ses appréhensions sur la prospection l'export
- Gérer les ascenseurs émotionnels avec des interlocuteurs à l'étranger et le stress
- Avoir une attitude positive : cultiver l'optimisme et la persévérance pour réussir son développement à l'international

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Matériel requis en distanciel :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

