

## PROGRAMME DE FORMATION

### Parcours Excellence Expansion Export 5.0

#### Renforcer son développement à l'international

Mise à jour du programme : 12/11/2025

#### PUBLIC CONCERNE

Equipe commerciale Export qui intègrent les PME sur le territoire Français et/ou en expatriés

#### DUREE & VALEUR

Atelier : 5 x 7 heures en présentiel

**Suivi individuel pour le commercial :**

A définir

**Suivi individuel pour le manager :**

A définir

**Valeur :**

7500 € HT par personne sans les modules

*Avec mesure du ROI\* selon vos standards*

*d'excellence métier*

*Mise en place d'un contrat de performance et*

*pérennité possible - \*Return of investissement*

#### OBJECTIFS

A l'issue du Parcours Excellence, le stagiaire sera capable d'être autonome pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise sur un marché international et pérenniser l'activité grâce à la maîtrise des indicateurs financiers et extra-financiers.

#### MOYENS PEDAGOGIQUES

Support digital : pc, écran, vidéoprojecteur, support d'animation.

Support papier : paperboard, support d'animation.

Alternance d'exercices pratiques et parties théoriques.

#### PRE-REQUIS

- Expérience commerciale « débutant ou confirmé »
- Avoir complété le questionnaire d'auto-évaluation

#### PROGRAMME

##### ATELIER

###### JOUR 1 : atelier « valider sa stratégie export »

- Valider son offre commerciale
- Diagnostic SWOT, PESTEL, 4P
- Brainstorming et rédaction par thème

###### JOUR 2 : atelier « interculturel »

- Comprendre les différences interculturelles pour mieux négocier
- Jeux de rôle de négociation entre Français et client d'un autre pays

###### JOUR 3 : atelier « prospection multi-canal »

- Adapter sa prospection en fonction du pays
- Selon le pays cible, comprendre les circuits de vente et mettre en place la bonne prospection

###### JOUR 4 : atelier « salon à l'international »

- Préparer, participer et suivre un salon
- Produits, prix, communication à présenter et lancer ses invitations

###### JOUR 5 : atelier « enrichir sa relation client »

- Au-delà de la vente one shot comment construire une relation d'affaire au long cours
- Jeux de rôle et planification des actions de partenariat

#### MODULES SUPPLEMENTAIRES

###### JOUR 1 : atelier « étude de marché »

- Intérêt d'une étude de marché du pays ou sectorielle
- Cas pratique en fonction du/des pays sélectionnés

###### JOUR 2 : atelier « contrats »

- Les contrats de ventes à l'international
- Comprendre les modalités des contrats selon les pays

###### JOUR 3 : atelier « canal de distribution »

- Le choix d'un canal de distribution spécifique
- Connaitre les différentes possibilités de ventes et faire son choix en toute objectivité

###### JOUR 4 : atelier « management »

- Manager des équipes interculturelles
- Jeu de rôle management en fonction du DISC

#### SUIVI INDIVIDUEL

##### J'intègre les savoirs dans ma pratique professionnelle sur 6 mois à 1 an

- A définir

#### DEMARCHE PEDAGOGIQUE

- Echanges, illustrations, exercices d'identification, sketchs sur études de cas
- Mise en situation et jeux de rôle & Prise de conscience des améliorations et plan d'actions

#### STRATEIRA

[www.strateira.com](http://www.strateira.com)

9, rue des Landes 68490 HOMBOURG - 834 814 253 RCS MULHOUSE

Organisme de formation 44680288068 – Certifié Qualiopi