

## PROGRAMME DE FORMATION

### Parcours Excellence Initiative 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

##### OBJECTIFS

A l'issue du Parcours Excellence, le stagiaire sera capable de déployer une activité commerciale sur un marché international et renforcer l'attractivité d'une PME sur ce nouveau territoire.

##### DUREE & VALEUR

**Atelier :** 4 x 7 heures en présentiel

**Suivi individuel pour le commercial :**

A définir

**Suivi individuel pour le manager :**

A définir

**Valeur :**

6 000 € HT par personne sans les modules supplémentaires

*Avec mesure du ROI\* selon vos standards d'excellence métier*

*Mise en place d'un contrat de performance et pérennité possible - \*Return of investment*

##### 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 « projet export »

- Définir et formaliser son projet export
- Brainstorming et rédaction par thème

###### JOUR 2 : atelier « financement »

- Identifier les aides pour financer son projet export
- Présentation des différentes possibilités et choix des options

###### JOUR 3 : atelier « outils de l'export »

- Connaître et savoir utiliser la boîte à outils de l'export
- La douane, les documents d'accompagnements à l'export, les incoterms, les moyens de paiements

###### JOUR 4 : atelier « pitch »

- Préparer son pitch export et savoir utiliser les outils digitaux pour vendre et communiquer à l'international
- Le pitch en 3/10 minutes en anglais ou autre langue. A l'oral, à l'écrit, en PPT ou en vidéo

###### MODULES SUPPLEMENTAIRES

###### JOUR 1 : atelier « les outils digitaux »

- Savoir utiliser les outils digitaux au service de la vente et la communication
- Pratique des réseaux sociaux et des vitrines des sites marchands

###### JOUR 2 : atelier « E-commerce »

- Cibler l'intérêt du e-commerce comme outils de vente
- Pratique site vitrine ou marchand en anglais et autre langue

###### 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, sketches sur études de cas
- Mise en situation et jeux de rôle
- Prise de conscience des améliorations et plan d'actions