

PROGRAMME DE FORMATION

Parcours Excellence Expansion Export 5.0

Renforcer son développement à l'international

Mise à jour du programme : 18/05/2026

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 les 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.

Accessible aux personnes en situation de handicap et/ou ayant des besoins spécifiques d'aménagement temporaire.

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
- Connaître 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 ET EVALUATION

- Auto-évaluation initiale avant formation
- 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
- Evaluation de formation à chaud dès la fin du Parcours

STRATEIRA

Nous contacter ou s'inscrire : communication@strateira.com

www.strateira.com

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

Organisme de formation enregistré sous le numéro 44680288068



Ensemble, aujourd'hui pour demain !

STRATEIRA

Nous contacter ou s'inscrire : communication@strateira.com

www.strateira.com

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

Organisme de formation enregistré sous le numéro 44680288068