

PROGRAMME DE FORMATION

Parcours Excellence Initiative 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 : 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 investissement*

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.

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 « 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 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