PROGRAMME DE FORMATION

« DÉVELOPPEZ VOTRE BUSINESS À L'INTERNATIONAL »

Durée : 2 jours (14h)

Modalité : Présentiel ou distanciel

Format : Inter-entreprises / Intra-entreprise

Effectif recommandé : 2 à 9 participants

But de la formation

Passer de l'envie de se développer à l'étranger à une démarche commerciale concrète, structurée et adaptée : cibler les bons marchés, éviter les principaux pièges, choisir le modèle de vente adapté à votre marché et entreprise, prospecter efficacement, réussir ses premières ventes à l'international.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les enjeux et spécificités d'un développement commercial à l'international.
- Analyser les principaux risques liés au pays ciblé et identifier les points de vigilance.
- Adapter son approche commerciale aux spécificités culturelles de ses interlocuteurs
- Identifier les différents modèles de vente et choisir une approche adaptée
- Structurer une démarche de prospection internationale
- Présenter et défendre son offre auprès d'interlocuteurs internationaux
- Gérer les objections, les demandes et les situations commerciales interculturelles
- Élaborer un plan d'actions individualisé

Public cible

Cette formation s'adresse aux commerciaux, responsables export, dirigeants, entrepreneurs et à toute personne amenée à développer des marchés, prospecter, vendre ou négocier avec des clients et partenaires à l'international.

Format de formation

- Inter-entreprises : sessions organisées selon un calendrier défini par l'organisme
- Intra-entreprise : formation organisée sur demande, au sein de l'entreprise ou à distance, avec adaptation possible des exemples, situations et exercices aux besoins professionnels des participants

Prérequis

- Maîtrise des savoirs fondamentaux (lecture, écriture...)
- Pour le distanciel : savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : mises en situation, exposés, partages de pratiques, quizz, études de cas, exercices

Équipements nécessaires au participant

- Présentiel : matériel de prise de notes (feuilles, stylos, tablettes …)
- Distanciel : ordinateur, connexion internet, outil ou appli de visioconférence

Evaluations

Evaluation des acquis : questionnaire d'évaluation destiné à mesurer l'évolution des compétences et des acquis de chaque stagiaire.
Evaluation de la satisfaction : questionnaire de satisfaction en fin de formation
Documents remis : attestation de formation

Programme

- **1. SE PRÉPARER AUX SPÉCIFICITÉS INTERNATIONALES**
  - Identifier les enjeux et opportunités du marché ciblé
  - Identifier les principaux risques pays : commerciaux, culturels, financiers, pays (économiques, politiques, réglementaires)
- **2. PRÉPARATION INTERCULTURELLE**
  - Comprendre les différences culturelles influençant la relation commerciale
  - Adapter sa posture, son discours et son mode de communication
- **3. GÉRER LA PROSPECTION INTERNATIONALE**
  - Définir ses cibles et ses priorités commerciales.
  - Construire une démarche de prospection adaptée au marché ciblé
- **4. LES MODÈLES DE VENTE POSSIBLES**
  - Identifier et choisir les différents modèles de vente à l'international
  - Choisir une approche adaptée à son offre, son marché et ses ressources
  - Définir les conditions de collaboration avec ses partenaires
- **5. PRÉSENTER ET DÉFENDRE SON OFFRE**
  - Adapter son offre et son argumentation au marché ciblé
  - Construire une proposition de valeur claire et différenciante
- **6. VENDRE ET NÉGOCIER À L'INTERNATIONAL**
  - Préparer une négociation internationale
  - Identifier les besoins, enjeux et critères de décision
  - Gérer les objections, demandes, concessions et contreparties
  - Conclure la négociation et sécuriser les engagements

Modalités d'inscription

- Inscription validée après retour du devis et de la convention de formation signés
- Tarifs : nous consulter

Accessibilité

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve des adaptations nécessaires. Un échange préalable permet d'identifier les besoins spécifiques et, lorsque cela est possible, de mettre en place les aménagements nécessaires. Nous contacter : d.bremand@dbsalesexp.fr

Formateurs/Formatrices

Dominique BREMAND
25 ans d'expérience dans la formation et le conseil en Développement commercial en Français et en Anglais.
Certifiée DISC® – Assessment 24X7
MBA KEDGE

Liste des référents

Référent administratif, pédagogique et administratif : Monsieur Dominique Brémand
Coordonnées : 06 63 18 38 82 / d.bremand@dbsalesexp.fr

V 04/10/2026