PROGRAMME DE FORMATION

« Incarner sa démarche commerciale en B2B à l'international Posture, Présence, Impact »

Durée : 2 jours (14h)

Modalité : Présentiel

Format : Inter-entreprises / Intra-entreprise

Effectif recommandé : 6 à 12 participants

But de la formation

Incarner avec aisance et clarté chaque étape du cycle de vente B2B à l'international en conjuguant méthode commerciale et maîtrise de la dimension humaine. Co-animée par un expert B2B et un comédien, elle permet de gérer le stress des rendez-vous clés, d'apprivoiser ses émotions et d'ajuster sa posture en temps réel face aux exigences et spécificités interculturelles.
L'objectif : Révéler une présence juste, authentique et percutante pour inspirer confiance, dépasser les barrières culturelles et transformer ses opportunités internationales.

Objectifs pédagogiques

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

- Ajuster sa posture et ses codes de communication (verbaux et non-verbaux) selon la culture des interlocuteurs B2B.
- Incarner une présence internationale authentique et rassurante, à l'aise en présentiel comme en visio multiculturelle.
- Décoder les signaux implicites et le langage corporel pour adapter son écoute et éviter les malentendus interculturels.
- Gérer les écarts de styles de négociation (direct vs indirect, gestion du temps, rapport à la hiérarchie et aux émotions).
- Créer une relation de confiance durable (*rapport building*) adaptée aux standards du commerce international.
- Élaborer un plan d'actions individualisé.

Public cible

- Cette formation s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux, responsables export, chargés d'affaires, entrepreneurs tournés vers l'international et amenée à interagir avec différentes cultures.

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...)

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : Mix d'exercices de théâtre et d'application business exposés, partages de pratiques, quizz, études de cas, exercices

Équipements nécessaires au participant

- Présentiel : matériel de prise de notes (feuilles, stylos, tablettes …)

Evaluations

Évaluation 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

Jour 1 : Codes interculturels, première impression & écoute subtile

L'art de la première impression & les codes de communication

- **1. Atelier Théâtre & Posture : Le corps, la voix et l'espace interculturel**
  - Travail sur la distance relationnelle (*proxémie*), la Poignée de main / Salutation et le contact visuel.
  - Maîtriser le débit de voix, l'articulation et l'énergie en langue étrangère (ou avec des interlocuteurs non-natifs).
  - *Exercices pratiques : L'adaptation de l'ancrage corporel selon les zones culturelles (Anglo-saxons, LATAM, Asie, Moyen-Orient).*
- **2. Application B2B : La prise de contact à l'international**
  - *Décoder les attentes du small talk vs l'efficacité immédiate selon les pays.*
  - *Captiver dès l'amorce en visio ou en salon international.*
  - *Mise en pratique : Simulations de premières prises de contact multiculturelles.*

L'écoute active et l décodage du non-verbal

- **3. Atelier Théâtre & Relation : Décoder l'implicite et le langage corporel**
  - *Capte la communication à fort contexte (implicite/silences) vs faible contexte (direct/factuel).*
  - *Développer la flexibilité relationnelle et le lâcher-prise face à l'inattendu.*
  - *Exercices pratiques : Ateliers d'écoute du non-verbal et d'adaptation aux signaux faibles.*
- **4. Application B2B : Mener une découverte client internationale**
  - *Questionner avec tact sans heurter les susceptibilités culturelles.*
  - *Valider la compréhension mutuelle et reformuler sans ambiguïté.*
  - *Mise en pratique : Jeux de rôles sur la découverte des besoins en environnement international.*

Jour 2 : Conviction, styles de négociation & gestion des tensions

Argumenter, pitcher & donner de l'impact à son offre

- **5. Atelier Théâtre & Intention : L'énergie du récit et la clarté du message**
  - Adapter son registre émotionnel : enthousiasme vs réserve professionnelle selon la culture.
  - Utiliser le rythme, les pauses et la clarté d'intention pour impacter l'audience.
  - *Exercices pratiques : Ateliers d'incarnation du discours et de maîtrise des silences.*

- 6. **Application B2B : Défendre sa valeur à l'international**
  - *Structurer une proposition de valeur intelligible et adaptée au marché cible.*
  - *Soutenir une offre complexe devant une équipe décisionnelle multiculturelle.*
  - *Mise en pratique : Pitchs de valeur et soutenance d'offres à l'international.*

Styles de négociation, gestion des blocages & closing

- 7. **Atelier Théâtre & Émotion : Statut, fermeté et gestion du désaccord**
  - *Gérer la hiérarchie et les rapports de pouvoir (Power Distance) dans les échanges.*
  - *Exprimer un désaccord ou traiter un "non" camouflé sans rompre le lien.*
  - *Exercices pratiques : Jeux de statuts et régulation de la tension sans agressivité.*
- 8. **Application B2B : Négocier et conclure au-delà des frontières**
  - *Traiter les objections complexes et naviguer entre négociation directe et indirecte.*
  - *Verrouiller les engagements et sécuriser la suite du cycle de vente.*
  - *Mise en pratique : Négociations B2B internationales sous tension.*

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 & Comédiens habitués à transposer leurs pratiques au monde de l'entreprise
25 ans d'expérience dans la formation et le conseil en développement commercial en Français et en Anglais. MBA KEDGE
Certifiée DISC® – Assessment 24X7

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