

**Public concerné**

- Entrepreneurs et dirigeants de PME/associations.
- Responsables commerciaux et marketing.
- Chargés de projets internationaux.
- Toute personne souhaitant développer une activité à l'étranger.

**Prérequis**

Niveaux d'études secondaires, notions d'anglais.

**Objectif opérationnel**

Augmenter son taux de réussite dans son développement commercial à l'international.

**Durée**

2 jours (14 heures).

**Objectifs pédagogiques**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier les enjeux et opportunités du commerce international.
- Maîtriser les étapes clés pour développer une activité à l'étranger.
- Adapter son offre, sa communication et sa stratégie commerciale aux marchés internationaux.
- Acquérir des outils pratiques pour la prospection, la négociation et la gestion des opérations export.

**Formateur**

Formatrice et commerciale terrain avec + de 20 ans d'expérience en commerce international et relations interculturelles.

**Lieux**

Dans vos locaux ou en distanciel selon vos besoins.

PROGRAMME Jour 1

1- Introduction au commerce international

- Réaliser un état des lieux des échanges mondiaux et tendances actuelles.
- Identifier les avantages et risques de l'internationalisation.
- Analyser des cas d'entreprises ayant réussi leur expansion.

2- Analyse des marchés étrangers

- Sélectionner les marchés cibles.
- Études de faisabilité et diagnostic export.
- Utiliser les outils de veille et d'intelligence économique.

3- Stratégie commerciale internationale

- Définir son positionnement et adapter son offre.
- Sélectionner des modes d'entrée : export direct, partenariats, filiales, e-commerce.
- Élaborer un plan d'action commercial international.

4- Prospection et négociation

- Identifier les techniques de prospection à l'étranger (salons, plateformes, réseaux).
- Déployer une communication interculturelle et adapter ses argumentaires.
- Utiliser des stratégies de négociation internationale.

PROGRAMME Jour 2

5- Aspects juridiques et réglementaires

- Comprendre le système de douanes, incoterms et contrats internationaux.
- Intégrer les normes et certifications.
- Gérer les risques juridiques et financiers.

6- Logistique et financement

- Organiser des flux logistiques internationaux.
- Sécuriser ses moyens de paiement et ses transactions.
- Trouver les aides publiques et financements export (Bpifrance, UE, ...).

7- Marketing international

- Adapter le mix marketing aux cultures locales.
- Déployer des stratégies digitales pour l'international (SEO multilingue, réseaux sociaux).
- Gérer sa marque et son image à l'étranger.

8- Études et cas pratiques

- S'entraîner à la négociation interculturelle.
- Construire un plan export pour un produit/service.
- Analyser les réussites et les échecs d'entreprises internationales.

**Méthodes pédagogiques**

Formation interactive et pratique : apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges de pratiques.

**Modalités d'évaluation**

- Auto-positionnement avant la formation.
- Quiz et mises en situation pour vérifier l'acquisition des compétences.
- Feedback direct du formateur.

**Modalités d'accès**

- Contact direct avec Isabelle Fourzoli ou via formulaire de contact (07 71 60 39 40 - isabelle.fourzoli@motivente.fr).
- Formation possible après analyse des besoins.
- Délai de réponse : sous 3 semaines.

**Accessibilité**

Personnes en situation de handicap : adaptations possibles sur demande.