

Développement export et enjeux interculturels

Réussir son développement commercial à l'international

Durée : 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Export manager en prise de poste
- Area manager en prise de poste
- Commercial dans un contexte international
- Ingénieurs d'affaires dans un contexte international

Objectifs pédagogiques

- S'informer sur les pays ciblés pour adapter son offre de produits ou de services
- Analyser les différences culturelles des pays concernés
- Analyser et adapter sa démarche export en fonction des environnements culturels, réglementaires et normatifs
- Planifier les étapes et bien s'entourer pour réussir son développement export
- Construire un plan d'actions export et tester son projet avec les bons partenaires

Contenu de la formation

- Repérer les informations nécessaires et préalables à tout développement export
 - Sélectionner les différentes sources d'informations
 - Evaluer les potentiels internes et les potentiels des marchés cibles
 - Démarrer un bon benchmark national et dans les zones ciblées
- Comparer les différences culturelles et évaluer leur impact sur la stratégie de développement à l'international
 - Connaître la notion de culture
 - Comprendre les principaux éléments distinctifs d'une culture
 - Evaluer l'accessibilité commerciale du ou des marchés export cibles
 - Envisager les adaptations de son offre en fonction des cultures des pays cibles
- Identifier les étapes de son développement export
 - Diagnostiquer la valeur ajoutée de son offre et son positionnement
 - Comprendre l'environnement réglementaire, douanier et normatif
 - Valider la capacité d'adaptation de son offre de produits ou de services
 - Evaluer et prévoir sa capacité financière à un développement export dans un temps long
 - Préparer sa prospection et sa communication web et réseaux

- Mettre en place une stratégie commerciale export
 - Impliquer toutes les parties prenantes internes et externes pour réussir son développement à l'international
 - Construire et valider sa stratégie commerciale export
 - Mettre en place un plan d'actions export pour tester et démarrer sa prospection
- Apprendre à négocier dans un environnement international
 - S'entourer de spécialistes du commerce international, du transitaire à l'assureur...
 - Intégrer les différences culturelles dans les pratiques de communication
 - Décrypter les codes dans les négociations interculturelles
 - Connaître les spécificités culturelles de plusieurs pays

Organisation de la formation

Formateur

Richard Oberti - Consultant formateur Directeur associé 30 ans d'expérience en France et à l'international

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Quiz en salle online sur une plateforme collaborative.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaire d'évaluation de la formation à chaud sur l'extranet dédié de chaque participant.
- Formulaire d'évaluation de la formation à froid sur l'extranet dédié de chaque participant.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.