

Formation - Bâtir une stratégie de développement export

Construisez et déployez la stratégie de développement international efficace pour votre entreprise : "Yes you can"

International

CODE : 11330 | Mise à jour : 24/11/2025

Objectifs

- Construire une stratégie de développement international efficace
- Maîtriser les outils permettant de déployer et de sécuriser cette stratégie

Contenu de la formation

Pour qu'un projet réussisse, il faut en étudier tous les aspects au préalable. Il en va de même de votre développement international.

Au cours de cette formation, vous apprendrez donc à étudier toutes les étapes de votre projet de développement international pour en faire un moteur de succès pour votre entreprise.

Pourquoi se lancer à l'international ?

Êtes-vous prêt ? Faites votre diagnostic interne
Identifiez votre motivation et l'élément déclencheur

Où aller à l'international ?

Comment choisir un pays cible
Comment étudier un marché : Diagnostic externe
Comment sécuriser les risques pays
S'adapter aux différences culturelles en oubliant les stéréotypes

Que construire à l'international ?

Modalités de développement à l'international : les avantages et défaut de chaque modalité
Comment choisir la modalité la plus adaptée pour votre entreprise ?

Qui choisir pour aller à l'international ?

Comment monter un partenariat gagnant-gagnant avec un partenaire étranger ?
Comment entretenir un partenariat international sur la durée ?
Qui mettre en interne face à un partenaire international ?

Comment aller à l'international ?

Choix du marketing mix à l'international

FORMATION MULTIMODALE

PUBLIC CIBLE

Responsable export ou dirigeant.e souhaitant construire sa stratégie de développement à l'international

PRÉ-REQUIS

Avoir une réflexion stratégique que le développement de votre entreprise. Niveau d'anglais basique, suffisant pour lire des documents simples. Disposer de moyens informatiques suffisants pour les visioconférences.

DURÉE

14 heures

SESSION INTRA

Nous consulter

Emmener votre équipe vers l'international ou le marketing interne de votre projet

Comment rentabiliser votre développement à l'international ?

Quels tarifs pratiquer à l'international ?

Sécuriser vos paiements

Où trouver des aides pour votre développement à l'international ?

Chronologie d'un développement international réussi

Par où commencer ?

Grandes étapes

On y va ?

Cette formation se déroulera en **7 visioconférences** de 2 heures réparties sur 7 semaines pour pouvoir s'intégrer facilement dans votre emploi du temps. Elle peut aussi se dérouler en présentiel sur 2 journées entières.

Les temps de formation sont conçus pour favoriser l'interactivité et les échanges sur des cas proposés ou issus de l'expérience des stagiaires, permettant ainsi une meilleure acquisition des compétences visées.

A l'issue de la formation, si le besoin en est exprimé, la formatrice se tiendra à disposition pour des échanges personnalisés sous forme de tutorat.

Selon les besoins du groupe, il est aussi possible de créer un groupe d'échange entre stagiaires pour approfondir les apprentissages après la formation.

Cette formation orientée **stratégie d'entreprise** peut être complétée par le parcours sur les clefs de l'export qui traite de tous les aspects pratiques d'une vente à l'international qui font qu'une vente rentable sur le papier le reste dans la réalité. Plus d'informations sur ce parcours :

<https://dev77.eolis.net/formation/maitrisez-les-clefs-de-l'export-distanciel/>

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Travail en sous-groupe
- Echanges participatifs

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaire d'évaluation de la formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

0% ()



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉️ sylvie@trustinmove.com