

# COMMERCIALISER A L'INTERNATIONAL

Cette formation intensive, de deux jours, animée par notre cabinet de conseil et centre de formation **EL Conseil & Formation** permet de structurer une stratégie de commercialisation à l'international, de l'étude de marché à la prospection jusqu'à la négociation. Elle accompagne les organisations dans le choix des bons canaux, l'adaptation de leur offre et la sécurisation des échanges à l'étranger, en tenant compte des spécificités réglementaires, culturelles et logistiques.

## Informations générales

**Durée :** 14h.

**Dates :** Tout au long de l'année.

**Horaires :** 9h00-12h30 et/ou 14h-17h30 ou 18h à 20h.

**Public visé :** Dirigeant, cadre, demandeurs d'emplois, salarié, employé, indépendant.

**Format :** Distanciel synchrone ou présentiel sur demande, si distanciel possibilité à la journée, la demi-journée, ou heures du soir (2h/jours).

**Prérequis :** Avoir une activité ou un projet à potentiel export ou coopération. Une expérience dans le commerce, le marketing ou le développement d'affaires est souhaitée.

**Groupe :** De 6 à 12 stagiaires.

**Modalité d'accès :** 1 à 2 mois.

**Tarif :** 700 euros la formation par stagiaire (sur devis en présentiel et si besoin interprète).

**Accessibilité :** Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap après évaluation du besoin.

## Déroulé de la formation

### Objectifs pédagogiques

- ⇒ **Comprendre les étapes d'un projet** de commercialisation à l'international.
- ⇒ **Réaliser une analyse** de marché et adapter l'offre au contexte ciblé.
- ⇒ **Choisir les bons canaux** de distribution et structurer une démarche export.
- ⇒ **Gérer la relation client et la négociation** dans un environnement multiculturel.

### Compétences professionnelles visées :

- ⇒ **Élaborer un plan d'action** commercial à l'international.
- ⇒ **Identifier les zones** d'export et les marchés porteurs.
- ⇒ **Développer** des argumentaires et supports adaptés aux clients étrangers.
- ⇒ **Négocier, contractualiser et sécuriser** une relation commerciale transnationale.

### Modalités d'organisation :

Distanciel synchrone ou présentiel sur demande, si distanciel possibilité à la journée, la demi-journée, ou format heures du soir (2h/jours).

### Méthodes pédagogiques :

Nous adoptons une approche pédagogique progressive, fondée sur l'alternance d'apports théoriques structurants, d'études de cas, mises en situation, ateliers pratiques et séquences de co-développement. Cette approche favorise l'appropriation des outils, leur application concrète et l'échange entre pairs, pour un apprentissage actif, ancré dans les réalités professionnelles des participants.

## **Modalités d'évaluation et de validation :**

Après chaque thématique, nous réalisons systématiquement un quizz, ou un test pour évaluer les acquis, en plus des temps de travail collectif réalisés tout au long du parcours. En fin de formation, nous demandons à chaque stagiaire de la formation de nous remettre un livrable afin de vérifier les compétences acquises définies ci-dessus. Les résultats obtenus par le concours des quizz et du livrable de fin de formation permettent la remise d'un certificat de réussite de la formation de notre centre de formation déclaré au ministère du travail en France. Tout au long et en fin de formation, nous réalisons aussi des enquêtes de satisfaction.

## **Résultats attendus**

### **A court terme :**

Les participants repartent avec une feuille de route export claire, réaliste et adaptée à leur contexte. Ils améliorent leur capacité à identifier des opportunités à l'étranger, à structurer une offre commercialisable et à établir des premiers contacts ciblés. Ils développent également une posture plus assurée pour mener des actions de prospection et de négociation dans des environnements interculturels.

### **A long terme :**

La formation permet de structurer durablement une stratégie de développement à l'international. Elle soutient l'émergence ou le renforcement d'un réseau de clients, de distributeurs ou de partenaires étrangers. Les organisations formées gagnent en compétitivité et visibilité à l'échelle internationale, et intègrent une véritable culture de l'export dans leurs pratiques managériales et commerciales.

## **Centre de formation**

**EL Conseil & Formation**

**S.A.R.L.** au capital de 1500 euros

**Siège social :** 7 rue des Broussettes, 56 800 Loyat

**Siret :** 988 955 316 00019 RCS Vannes

**Enregistré sous le numéro d'activité :** 53561061756

**Site :** [elconseil-formation.com](http://elconseil-formation.com)

**Mail :** [contact@elconseil-formation.com](mailto:contact@elconseil-formation.com)

**Whats App :** +33 06 78 07 28 39