

DEVELOPPER LE BUSINESS AVEC LES ÉTATS-UNIS

Cette formation intensive, de deux jours, animée par notre cabinet de conseil et centre de formation **EL Conseil & Formation** permet de comprendre les clés du développement commercial et institutionnel avec les États-Unis. Elle aborde les aspects juridiques, culturels, réglementaires et économiques pour structurer une stratégie d'entrée sur le marché américain, sécuriser ses démarches et établir des partenariats durables.

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 fonction de direction, développement, commerce international ou projet de coopération. Une connaissance du fonctionnement des marchés internationaux est un atout.

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 le fonctionnement** du marché américain et ses spécificités.
- ⇒ **Identifier les opportunités** commerciales ou partenariales pour les acteurs locaux.
- ⇒ **Maîtriser les règles** juridiques, douanières et contractuelles pour exporter ou coopérer.
- ⇒ **Définir une stratégie** de développement adaptée au contexte local avec les USA.

Compétences professionnelles visées :

- ⇒ **Évaluer la faisabilité d'un projet** commercial ou institutionnel avec les États-Unis.
- ⇒ **Identifier les acteurs clés**, les dispositifs d'appui et les zones à fort potentiel.
- ⇒ **Construire une offre**, une approche ou un partenariat en adéquation avec les standards américains.
- ⇒ **Anticiper les risques** culturels, réglementaires et commerciaux liés à l'internationalisation.

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 une vision claire du fonctionnement du marché américain et des démarches nécessaires pour s'y positionner. Ils identifient les relais utiles (institutionnels, commerciaux, techniques), structurent une première offre ou un projet adapté au contexte US, et gagnent en aisance dans leurs échanges avec des partenaires américains potentiels. La formation leur permet de sécuriser leurs premiers pas et d'éviter les écueils fréquents.

A long terme :

La formation favorise la mise en place de relations économiques, commerciales ou institutionnelles durables avec les États-Unis. Elle contribue à la diversification des marchés, à l'optimisation des stratégies d'exportation ou de coopération, et à l'ancrage d'un positionnement international solide. Les organisations formées intègrent progressivement une approche d'internationalisation durable, cohérente avec leur stratégie globale de développement et de rayonnement.

Centre de formation

EL Conseil & Formation

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

Siège social : 7 rue des Broussettes, 56 800 Loyal

Siret : 988 955 316 00019 RCS Vannes

Enregistré sous le numéro d'activité : 53561061756

Site : elconseil-formation.com

Mail : contact@elconseil-formation.com

Whats App : +33 06 78 07 28 39