

COMMENT PRÉPARER SON SALON À L'INTERNATIONAL EN MODE PHYGITAL ?

7h00
DE FORMATION
EN DISTANCIEL

Programme de la formation

La pandémie, les turbulences géopolitiques, les défis de la RSE ont entraîné une transformation rapide dans l'utilisation du digital par les entreprises partout dans le monde.

Contraint par la mobilité réduite, les professionnels ont renforcé l'usage de l'espace numérique pour assurer la continuité du développement international. Pour répondre à cette nouvelle donne, les **salons** ont décliné leur offre traditionnelle en **format numérique et maintenant hybride**.

Le digital a pris donc une place importante sur les salons et sous des formes variées ce qui devient aujourd'hui une normalité par la plupart des visiteurs internationaux. **Le digital accompagne le futur visiteur tout au long de son parcours avant, pendant et après l'évènement.**

Les exposants ne peuvent plus se contenter de faire acte de présence lors d'un salon, mais se **doivent penser et organiser leurs participation tenant compte de cette nouvelle composante digitale de plus en plus grandissante.**

Construire sa présence phygital sur un salon international est un enjeu crucial de compétitivité et de croissance future.

Public concerné & prérequis

- Dirigeant d'entreprise, Directeur commercial, Directeur export, Responsable export, Assistant.e Export

Prérequis exigés

- Disposer d'un matériel informatique adéquat et d'une connexion Internet
- L'expérience des salons internationaux est souhaitée
- Il est recommandé d'avoir un Niveau d'anglais A2

Olga CHEVE

Consultante, Formatrice et Chercheuse, avec plus de 20 d'expérience dans l'accompagnement des entreprises françaises dans leur développement international, Olga est persuadée que la digitalisation augmente la compétitivité des TPE et PME en quête de croissance au-delà des frontières nationales. Diplômée en Mastère spécialisé en Management Digital de l'ESSCA, elle intervient auprès des dirigeants d'entreprise dans le cadre de Stratexio <https://www.stratexio.fr/notre-equipe> et labellisée en tant qu'Activateur FranceNum <https://www.francenum.gouv.fr/trouver-un-accompagnement/olga-cheve>.

La formation à distance dure trois semaines consécutives et combine les différents formats :

- 2 Webinaires collectifs
- Travaux d'intersessions
- 1 « Chat » communautaire
- 1 Quiz

Semaine n°1

WEBINAIRE #1 Programme :

- Panorama de différents types de salons digitalisés : format hybride et phygital. Quel est l'avantage pour le développement export ?
- Comprendre le parcours phygital et digital des visiteurs étrangers sur un salon BtoB.
- Concevoir sa présence physique et digitale sur le salon en tant qu'exposant.
- Les outils et les solutions à activer

Travail d'intersession N°1

Mettre en application les compétences et les connaissances à la suite du webinaire n°1. Construire son profil exposant dédié à l'export en mode phygital.

« CHAT » COMMUNAUTAIRE

Tout au long de la formation, les participants peuvent poser leurs questions et échanger dans le Chat de la messagerie instantanée WhatsApp, modéré par le formateur. L'esprit collaboratif et la cohésion entre les participants pour l'apprentissage social innovant.

Semaine n°2

WEBINAIRE #2 Programme :

- Les défis du salon phygital pour l'organisation de l'entreprise exposante.
- Atelier de mise en pratique : Préparer son prochain salon international en format phygital.
- Bonus : Votre liste de bonnes pratiques commerciales à l'international.

QUIZZ

Objectif

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Comprendre le format hybride des salons internationaux
- Savoir en tirer le bénéfice pour sa visibilité et prospection
- Être capable de concevoir sa présence physique et digital sur le salon et la coordonner
- Connaître les outils et les solutions à activer

Durée & Dates

Dates : **08/12/2022 WEBINAIRE #1 15/12/2022 WEBINAIRE #2**
ou 15/06/2023 WEBINAIRE #1 22/06/2023 WEBINAIRE #2
ou 05/10/2023 WEBINAIRE #1 12/10/2023 WEBINAIRE #2

Durée : Durée : 2 x 3 heures en distanciel de 9h00 – 12h00 + Médiation Chat WhatsApp

Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum est de 4 et ne peut en aucun cas dépasser 12
- Nous mettons l'approche participative et l'intelligence collective avec techniques du design thinking au centre de notre pédagogie.
- La formation alterne les briques théoriques et pratiques, ainsi que les travaux en mini-groupe. Il est nécessaire de prévoir du temps pour les travaux d'intersessions.
- Nous mobilisons les outils digitaux de sondage et d'interaction à distance.

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

Coûts

- **990 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche**
- **792 € HT par participant adhérent à une fédération de branche**
- **Intra possible sur demande : nous consulter**
- **Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.**