

DÉVELOPPER SES VENTES EXPORT AVEC UNE PROSPECTION DIGITALE BTOB

La présente formation vise à intégrer plusieurs outils digitaux dans son approche commerciale export.

La finalité consiste à générer à distance de nombreuses connexions avec vos futures clients ou partenaires basés à l'étranger, susciter leur intérêt et obtenir un premier RDV d'affaire qualifié par visioconférence.

Cette étape de prospection digitale est devenue indispensable dans le développement des ventes export car elle permet d'identifier et approcher les clients internationaux plus facilement (effort), plus rapidement (temps) et à distance (coût).

Les technologies numériques sont désormais présentes à chaque étape du processus de vente. Basée sur l'expérience et de nombreuses études, commercer sans se rencontrer en face-à-face est une tendance durable dans le monde contemporain.

Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse : Dirigeant d'entreprise, Directeur commercial, Directeur export, Responsable export, Assistant(e) Export
- Aucun prérequis : il est conseillé de disposer d'un matériel informatique adéquat et 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

Programme de la formation

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

- 2 Webinaires collectifs
- 2 Actions individuelles
- 1 « Chat » communautaire dans l'application WhatsApp
- 1 Quiz pour l'évaluation

SEMAINE N°1

WEBINAIRE #1

- Introduction à la prospection digitale à l'export
- Identifier les différents canaux de prospection digitale, les étapes clés et les outils digitaux
- Définir sa stratégie de prospection digitale à l'export sur LinkedIn et/ou Instagram: cible, objectif, méthode, KPI

ACTION INDIVIDUELLE N°1

Mettre en application les compétences et les connaissances à la suite du webinaire n°1. Construire sa base de prospects en mobilisant les réseaux sociaux

« 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

- Créer pour son entreprise des campagnes de prospection export
- Concevoir et envoyer un message de prise de contact via différents canaux
- Créer ses scénarios de prospection avec éléments d'automatisation
- Mesurer et analyser les résultats de ses actions de prospection digitale

ACTION INDIVIDUELLE N°2

Créer son scénario de prospection export pour un pays précis en suivant 5 étapes

QUIZ

SUIVI A DEUX MOIS

UN SUIVI DE 30 MINUTES

RETOUR D'EXPÉRIENCES ET Q&R

Objectifs

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

- Elaborer sa stratégie de prospection digitale à l'export
- Mettre en place des campagnes de prospection digitale sur les réseaux sociaux
- Créer son scénario de prospection export avec éléments d'automatisation et outils dédiés
- Définir ses indicateurs de performance

Durée & Dates



2 demi-journées, de 09h00 à 12h00 + 1h de suivi (soit 7 heures)

> les **mardis 19 et 26 septembre 2023**

> les **jeudis 14 et 21 mars 2024**

> les **mardis 10 et 17 septembre 2024**



Distanciel : formation délivrée à distance, via Teams

ou



1 journée, de 09h00 à 17h00 +30min de suivi (soit 7 heures)

Le **jeudi 23 novembre 2023**



Présentiel : formation délivrée dans nos locaux à Paris

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.
- 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.