# DÉVELOPPER SES VENTES EXPORT BTOB GRÂCE À UNE PROSPECTION DIGITALE AUGMENTÉE PAR L'IA

Dans un contexte où les marchés internationaux évoluent rapidement, la prospection digitale est devenue essentielle pour les PME françaises souhaitant développer leurs ventes à l'export. Cette formation vous montre comment intégrer efficacement les outils digitaux et l'intelligence artificielle à votre stratégie commerciale. Identifier et approcher vos clients internationaux devient ainsi plus rapide, plus simple et moins coûteux.

Les technologies numériques interviennent à chaque étape du processus de vente : recherche de prospects, qualification, personnalisation des messages et suivi des interactions. Vous apprendrez à collecter et prioriser vos leads, personnaliser votre approche et analyser vos KPI pour ajuster votre stratégie.

Basée sur l'expérience terrain et les meilleures pratiques export, cette formation vous permet de prospecter et vendre à distance sans sacrifier la qualité des échanges. À l'issue de cette formation, vous repartirez avec une méthodologie claire, des outils opérationnels et des livrables concrets, prêts à booster vos ventes export et accélérer votre croissance internationale.

## Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse : Dirigeant d'entreprise, Directeur commercial, Directeur export, Responsable export, Manager 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 24 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

### MODULE 1 – CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE PROSPECTION DIGITALE EXPORT

- Introduction à la prospection digitale à l'export
- Identifier les différents canaux de prospection digitale, les étapes clés et les outils digitaux
- Mapping des outils digitaux pertinents pour l'export et démonstration de l'application IA
- Définir sa stratégie de prospection digitale à l'export : cible, objectif, méthode, KPI
- Identifier et qualifier sa base de prospects (LinkedIn, annuaires, sites spécialisés)

### MODULE 2 – SCÉNARIOS DE PROSPECTION ET IA APPLIQUÉE

- Définir et mettre en pratique son scénario de prospection digitale
- Utiliser les outils d'IA générative pour collecter les contacts clés et prioriser les leads
- Personnaliser ses interactions avec les outils IA (communication, e-mails, pitch, etc)
- Enregistrement et feedback via IA (analyse vocale et écrite)
- Atelier de mise en pratique
- Mesurer et analyser les résultats de ses actions de prospection digitale

### QUIZ, ÉVALUATION & PLAN D'ACTION 30-60-90

## Objectifs

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

- Elaborer sa stratégie de prospection digitale à l'export
- Créer son scénario de prospection export avec éléments d'automatisation et outils IA dédiés
- Personnaliser ses interactions commerciales grâce à l'IA
- Définir ses indicateurs de performance

## Durée & Dates

2 demi-journées, de 09h00 à 12h30 (soit 7 heures)
**Les mardis 9 et 16 mars 2027**

**Distanciel** : formation délivrée à distance, via Teams

**ou**

1 journée, de 09h00 à 17h00 (soit 7 heures)
**Le mardi 5 octobre 2027**

**Présentiel** : formation délivrée dans nos locaux à Paris

## Méthodes et outils

- Pédagogie active et participative intégrant des techniques de design thinking pour stimuler créativité et intelligence collective
- Alternance théorie / pratique : apports courts + ateliers et mises en situation
- Travaux en mini-groupes pour échanges et partage de bonnes pratiques
- Outils digitaux interactifs : sondages, brainstorming collaboratif, chat et messagerie instantanée

## 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.