Prospection commerciale pour l'export : Identifier et cibler les marchés étrange

Ref. : BK7989

Modalites

> Inter-entreprise
> Intra-entreprise
> Visioformation

Duree

21 heures

Prerequis

Des connaissances de base en commerce international sont nécessaires pour suivre cette formation dans les meilleures conditions.

Profil animateur

La formation est animée par un consultant spécialisé en commerce international. Fort d'une pratique terrain du développement à l'export — identification de marchés, conduite de missions de prospection et mobilisation des dispositifs d'aide aux entreprises —, il apporte une vision à la fois stratégique et opérationnelle, directement applicable aux situations rencontrées par les participants.

Accessibilite

Au cours de l'entretien préalable à la formation, nous aborderons la question de l'accessibilité pour les personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à faire tout notre possible pour adapter les modalités de la formation en fonction des besoins spécifiques de chaque stagiaire, que ce soit en termes de lieu, de durée, de déroulement ou de supports pédagogiques. Nous sommes déterminés à garantir une expérience de formation inclusive et accessible pour tous.

Tarifs

Inter / participant : **1350 euros HT**
Intra / jour : **2000 euros HT**
Visio intra / jour : **1300 euros HT**
Visio inter / part. : **1200 euros HT**

Public vise

Cette formation s'adresse aux entreprises et aux professionnels qui souhaitent se lancer dans l'export ou structurer leur développement à l'international.

Objectifs de la formation

Cette formation vous donne les clés pour réussir votre développement à l'international : identifier les bons marchés, préparer et mener des missions de prospection export efficaces, assurer un suivi rigoureux de vos actions et optimiser votre budget grâce aux aides disponibles.

Programme

Module 1 (5h) : Introduction à la prospection pour l'export

Introduction à la prospection pour l'export

- Panorama des marchés et secteurs porteurs à l'international
- Réaliser et exploiter une étude de marché export
- Tirer parti des salons professionnels pour prospecter
- Comprendre et utiliser les missions économiques

Module 2 (6h) : Préparation de la prospection

Préparation de la prospection

- Identifier et cibler les prospects prioritaires à l'étranger
- Concevoir et adapter ses documents commerciaux au contexte international
- Préparer ses outils de communication pour capter l'attention des marchés visés
- Structurer et préparer des entretiens de prospection percutants

Module 3 (6h) : Mener les actions de prospection

Mener les actions de prospection

- Maîtriser les démarches administratives liées aux missions export
- Conduire des entretiens efficaces avec des clients potentiels à l'international
- Mettre en place un suivi structuré des actions de prospection

Module 4 (4h) : Établir un budget et demander des aides

Etablir un budget et demander des aides

- Identifier et chiffrer les coûts liés à une campagne de prospection export
- Mobiliser les aides financières et dispositifs de soutien à l'export disponibles pour les entreprises

Modalites - Lieux - Moyens techniques et pedagogiques - Encadrement

Ref. : Modalites_Lieux_Moyens_Techniques_Pedagogique_Encadrament_Fr | v1.4 | 28/02/2026

1. Engagement general

Atova Conseil s'engage a organiser ses formations de façon a permettre l'atteinte des objectifs annonces (objectifs, prerequis, contenu, modalites d'evaluation). Un cadrage prealable (besoin, contexte, niveau) permet d'adapter si necessaire le deroule, les exemples et les exercices.

2. Modalites et lieux

Formations organisees en presentiel (centre ou site client), en distanciel synchrone (FOAD), en rythme continu (jours consecutifs) ou fractionne (reparti sur plusieurs semaines).

Presentiel en centre
Salles dediees a la formation. Lorsque la formation est realisee dans un centre partenaire, celui-ci met a disposition un environnement adapte (salle, equipement, accueil).

Presentiel sur site client (intra)
Locaux du client — salle calme, equipee, permettant la realisation des exercices. Interventions en France et a l'international (Belgique, Suisse, Luxembourg).

Distanciel synchrone (FOAD)
Formateur et participant connectes via plateforme de visioconference : echange audio, partage d'ecran, prise en main a distance si necessaire. Interactions proches du presentiel, contraintes logistiques reduites.

3. Accessibilite et handicap

Atova Conseil etudie les demandes d'adaptation pour toute personne en situation de handicap ou ayant un besoin specifique (troubles visuels/auditifs, DYS, fatigabilite, contraintes medicales, etc.).

Contact : info@atova-conseil.com
Objet : « Demande d'adaptation – Handicap – [Nom] – [Formation] »
Reponse sous 2 jours ouvres.

Processus : recueil du besoin ? analyse de faisabilite ? proposition d'adaptation ? suivi ? alternative si necessaire (changement de modalite, report, orientation vers un partenaire adapte).

Adaptations possibles : supports envoyes en amont, consignes ecrites, police/format adaptes, rythme amenage, pauses frequentes, modalites d'evaluation adaptees, outils techniques (sous-titrage, etc.).

4. Moyens techniques

FOAD — cote formateur
Ordinateur, acces a une solution de visioconference, logiciels et equipements necessaires au contenu de la formation, connexion Internet haut debit, supports de cours au format dematerialise.

FOAD — cote participant / client
Ordinateur (PC ou Mac) et droits d'acces necessaires, connexion Internet compatible avec la visioconference, micro-casque recommande, acces aux logiciels et ressources necessaires (licences selon les cas).
En cas de contraintes techniques (droits IT, proxy, restrictions), un test technique peut etre planifie avant demarrage.

Presentiel en centre
Mis a disposition par le centre : salle equipee, ordinateurs si prevu au programme, logiciels et equipements requis, connexion Internet, supports dematerialises. Pour les formations necessitant une pratique obligatoire, equipement fourni selon les modalites prevues au programme.

Presentiel sur site client
Mis a disposition par le client : salle adaptee, ordinateurs et acces logiciels requis, connexion Internet si necessaire, conditions permettant la realisation des exercices. Le formateur peut venir avec son materiel selon les contraintes securite / IT du client.

5. Moyens pedagogiques

Pedagogie active et orientee resultats. Selon le contenu et le public, les formations peuvent inclure :
• alternance apports theoriques et exercices pratiques,
• demonstrations commentees et reproduction guidee,
• etudes de cas et cas « metier » proches du contexte client,
• mises en situation et travaux pratiques,
• temps reguliers de questions/reponses et points d'etape,
• supports et ressources (documents, procedures, fichiers d'exercices) selon le programme.

6. Encadrement, suivi et preuves

Encadrement
Le formateur anime la formation, accompagne la progression, repond aux questions et ajuste la pedagogie en fonction des besoins identifies (dans le respect des objectifs).

Suivi administratif
Atova Conseil met en place une feuille de presence / emargement par demi-journee (papier ou electronique) et une attestation de fin de formation ou de presence selon le dispositif.

Recueil des appreciations
Questionnaire de satisfaction participant (fin de formation), questionnaire entreprise cliente si applicable, recueil formateur si applicable, evaluation a froid de l'impact (ex. a 3 mois) selon les dispositifs.

7. Modalites d'evaluation des acquis

Evaluations adaptees aux objectifs et au public, pouvant combiner plusieurs modalites.

Diagnostique (avant la formation)
Objectif : verifier l'adequation besoin / niveau / prerequis.
Entretien de cadrage (telephone/visio) et/ou questionnaire. Recueil d'informations lors de la convocation (contexte, outils, attentes).

Formative (pendant la formation)
Objectif : mesurer la progression et ajuster l'accompagnement.
Questions orales, quiz/QCM, exercices, travaux pratiques, etudes de cas, mises en situation, corrections commentees et feedback.

Finale (en fin de formation)
Objectif : valider l'atteinte des objectifs.
Synthese des acquis, etude de cas, exercice de validation, mise en situation ou test de connaissances selon le programme.

Si la formation prepare a une certification ou validation specifique, les modalites d'evaluation correspondantes sont precisees dans le programme de la formation concernee.