



MAKE IT INTERNATIONAL

CATALOGUE DE FORMATION



Formatrice: Cécile Boury

- Consultante experte en stratégie internationale & programme d'action export
- 35 ans d'expérience
- Réseau de 85 pays



NOS FORMATIONS

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

- 1 → **Revue stratégique gagnante :** Diagnostic export & business plan p.3
- 2 → **Communication à impact :** Repenser votre stratégie pour séduire l'international p.5
- 3 → **Réorganiser votre système commercial export** pour plus de performances p.7
- 4 → **Export 4.0 :** Les nouveaux outils digitaux qui font la différence p.9
- 5 → **IA** au service de votre développement international p.11
- 6 → **Prospection 360° :** Les clés pour réussir votre prospection et convertir vos leads p.13
- 7 → **Agents & distributeurs :** Créer et animer un réseau performant p.15
- 8 → **Pitch Mastery :** Captiver, impacter et convaincre à l'international p.17
- 9 → **Intercultural Skills :** Vendre avec aisance dans tous les contextes interculturels mondiaux p.19

1 REVUE STRATÉGIQUE GAGNANTE : DIAGNOSTIC EXPORT & BUSINESS PLAN

PUBLIC	Chargés d'affaires internationaux - DG - Directeurs Commerciaux / Export
DURÉE	14h00 - 2 jours
NOMBRE DE PARTICIPANTS	En présentiel : de 4 à 12 En distanciel : de 4 à 20

Prérequis: Aucun pré-requis mais un complément de travail est potentiellement possible selon le rdv de diagnostic

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Pour toute information , contactez Cécile: cecileboury@cpci-france.eu

OBJECTIFS

- **Réaliser une revue stratégique structurée** pour clarifier sa vision, prioriser ses actions et prendre des décisions éclairées plus rapidement.
- **Construire un Business Plan Export** concret et pilotable pour accélérer le développement international.
- **Mesurer** l'impact des actions engagées à l'aide d'outils simples (tableaux de bord, ROI).
- Adopter une **posture de conseil** stratégique pour apporter une réelle valeur ajoutée à vos interlocuteurs.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formatrice **favorise les échanges et le partage** entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des **séquences interactives** et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond.
- Jeux de rôle, mises en situation, simulations - Quiz - Utilisation de séquences vidéos - Études de cas - **Partages de pratiques entre participants.**

PRODUIT DE SORTIE

- 1.Support de formation
- 2.Diagnostic export
- 3.Swot
- 4.Vos analyses et préconisations à court,moyen et long terme



PROGRAMME

SÉQUENCE 1 : Construire un diagnostic export

- Définition et utilité
- Le SWOT
- Création - Analyse - Restitution

SÉQUENCE 2 : Le Business Plan

- Comment élaborer le Business Plan ?
- Les bonnes questions et informations
- Finalisation du Business Plan

SÉQUENCE 3 : La posture de conseil

- Une posture adaptée
- Les modalités

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Fiche de positionnement amont, envoyée par le commanditaire aux participants.
- Jeux de questions/réponses pour valider la progression en cours de formation.
- Questionnaire d'évaluation amont et aval.
- Questionnaire de satisfaction.
- Synthèse envoyée par Cécile Boury au commanditaire.
- Un débrief de la formation peut-être organisée sur l'initiative du commanditaire.

Délai d'accès: formation accessible minimum sous 30 jours après contractualisation

Coût : À partir de 450€ HT /jour avec un minimum de 4 participants, frais de séjour et déplacement en plus.

Nous contacter pour devis sur mesure:



cecileboury@cbci-france.eu



+33 6 50 83 00 49

PUBLIC	Dirigeants d'entreprise, directeurs export, responsable et chefs de zones exports, responsable marketing dédié à l'export
DURÉE	14h00- 2 jours
NOMBRE DE PARTICIPANTS	En présentiel : de 4 à 12 En distanciel : de 4 à 20

Prérequis: Aucun pré-requis mais un complément de travail est potentiellement possible selon le rdv de diagnostic

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute information , contactez Cécile: cecileboury@cbci-france.eu

OBJECTIFS

- **Réaliser un diagnostic 360°** de votre communication pour adapter vos messages et vos canaux aux marchés internationaux.
- Élaborer une stratégie de communication digitale et **social media** cohérente, combinant inbound/outbound marketing.
- Mettre en œuvre une **stratégie de contenu** pertinente pour engager vos audiences cibles.
- **Appliquer les bonnes pratiques digitales** pour optimiser vos profils, vos publications et vos actions de prospection sur les réseaux sociaux.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formatrice **favorise les échanges et le partage** entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des **séquences interactives** et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond.
- Jeux de rôle, mises en situation, simulations - Quiz - Utilisation de séquences vidéos - Études de cas - **Partages de pratiques entre participants.**

PRODUIT DE SORTIE

1. Support de formation
2. Diagnostic 360°
3. Boite à outils de support de communication
4. Analyses et préconisations

PROGRAMME

SÉQUENCE 1 : État des lieux et stratégie :

Avant de se lancer dans une stratégie réseaux sociaux pour l'international, il faut prendre en compte son environnement, revoir ses objectifs et faire l'état des lieux actuels.

- Le diagnostic 360°
- Focus sur la stratégie export
- Focus inbound marketing

SÉQUENCE 2 : Votre stratégie social media

Mettre en place une stratégie social media avec des fondations solides:

- La stratégie social media globale
- La stratégie de contenu

SÉQUENCE 3 : La prospection via les réseaux sociaux

Utiliser les réseaux sociaux pour prospecter plus efficacement et générer des leads:

- Les fondamentaux de la prospection digitale
- L'automatisation
- Focus LinkedIn

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Fiche de positionnement amont, envoyée par le commanditaire aux participants.
- Jeux de questions/réponses pour valider la progression en cours de formation.
- Questionnaire d'évaluation amont et aval.
- Questionnaire de satisfaction.
- Synthèse envoyée par Cécile Boury au commanditaire.
- Un débrief de la formation peut-être organisée sur l'initiative du commanditaire.

Délai d'accès: formation accessible minimum sous 30 jours après contractualisation

Coût : À partir de 450€ HT /jour avec un minimum de 4 participants, frais de séjour et déplacement en plus.

Nous contacter pour devis sur mesure:



3 RÉORGANISER VOTRE SYSTÈME COMMERCIAL EXPORT POUR PLUS DE PERFORMANCES

PUBLIC	Dirigeants d'entreprises, directeurs export
DURÉE	7h00 - 1 jour
NOMBRE DE PARTICIPANTS	En présentiel : de 4 à 12 En distanciel : de 4 à 20

Prérequis: Aucun pré-requis mais un complément de travail est potentiellement possible selon le rdv de diagnostic

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute information, contactez Cécile: cecileboury@cpci-france.eu

OBJECTIFS

- **Comprendre les nouveaux enjeux du commerce international** et leurs impacts sur l'organisation commerciale.
- **Identifier les leviers de performance** : outils, rôles, articulations entre équipes (marketing, digital, partenaires locaux).
- **Définir un mode d'organisation agile**, combinant ressources internes et externes pour gagner en efficacité sur vos marchés internationaux: Arbitrage entre «faire» et «faire-faire», «faire avec», «faire autrement»
- Mettre en œuvre une **nouvelle stratégie d'action export** adaptée au contexte, vos ressources et objectifs de croissance.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formatrice **favorise les échanges et le partage** entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des **séquences interactives** et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond.
- Jeux de rôle, mises en situation, simulations - Quiz - Utilisation de séquences vidéos - Études de cas - **Partages de pratiques entre participants.**

PRODUIT DE SORTIE

1. Support de formation
2. Connaissance des nouveaux outils pertinents
3. Savoir définir un nouveau mode d'organisation adapté à leur entreprise



PROGRAMME

SÉQUENCE 1 : Comprendre les nouveaux fondamentaux d'une organisation commerciale export efficace et opérationnelle

- Identifier les évolutions du métier : moins de déplacements, plus de distanciel, nouveaux rythmes commerciaux.
- Manager à distance : animer ses équipes internes et ses relais à l'international.
- Vendre et prospecter autrement : valoriser son offre à distance, adapter les outils, arbitrer entre « faire » et « faire faire ».

SÉQUENCE 2 : Connaître les nouveaux outils pertinents

Tour d'horizon des principales boîtes à outils :

- Les outils de communication : supports écrits, supports vidéos.
- Les outils de gestion : outils collaboratifs, CRM etc.
- Les outils de vente : social selling, web marketing, référencement, community management.

Savoir les utiliser :

- Faire soi-même : se former.
- Faire-faire : recruter de nouveaux profils ou identifier les sous-traitants pertinents.

SÉQUENCE 3 : Définir un nouveau mode d'organisation adapté à l'entreprise

- Adapter sa structure export: Repenser les ressources internes/externes pour mieux couvrir les marchés et renforcer la présence locale à distance (VIE, TFE, partenaires...).
- Adapter ses moyens : la digitalisation au service des commerciaux. Exploiter les réseaux sociaux, le e-commerce et le social selling pour vendre autrement et renforcer le lien client/prospect.
- Envisager l'externalisation dans les pays: Identifier les conditions de réussite et explorer des stratégies comme la joint-venture, la licence ou la création de filiales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Fiche de positionnement amont, envoyée par le commanditaire aux participants.
- Jeux de questions/réponses pour valider la progression en cours de formation.
- Questionnaire d'évaluation amont et aval.
- Questionnaire de satisfaction.
- Synthèse envoyée par Cécile Boury au commanditaire.
- Un débrief de la formation peut-être organisée sur l'initiative du commanditaire.

Délai d'accès: formation accessible minimum sous 30 jours après contractualisation

Coût : À partir de 450€ HT /jour avec un minimum de 4 participants, frais de séjour et déplacement en plus.

Nous contacter pour devis sur mesure:



cecileboury@cbci-france.eu



+33 6 50 83 00 49

4 EXPORT 4.0 : LES NOUVEAUX OUTILS DIGITAUX QUI FONT LA DIFFÉRENCE

PUBLIC	Dirigeants d'entreprises, directeurs export, responsable et chefs de zones exports.
DURÉE	3h30 - ½ journée
NOMBRE DE PARTICIPANTS	En présentiel : de 4 à 12 En distanciel : de 4 à 20

Prérequis: Aucun pré-requis mais un complément de travail est potentiellement possible selon le rdv de diagnostic

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Pour toute information, contactez Cécile: cecileboury@cbsi-france.eu

OBJECTIFS

- **Découvrir et maîtriser les outils digitaux émergents** devenus incontournables pour réussir à l'international : *salons virtuels, communication digitale, social selling, plateformes collaboratives, réalité virtuelle, maintenance augmentée, etc.*
- Comprendre comment **intégrer ces technologies dans son organisation export** : *gestion d'équipe à distance, relation client/prospect, suivi SAV, e-commerce et dématérialisation des opérations.*
- **Identifier les compétences, ressources et conditions nécessaires** pour mettre en œuvre ces outils dans son entreprise : *se former, recruter, externaliser, éviter les écueils humains.*
- Identifier les **bonnes pratiques** et **bâtir une feuille de route** adaptée.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formatrice **favorise les échanges et le partage** entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des **séquences interactives** et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond.
- Jeux de rôle, mises en situation, simulations - Quiz - Utilisation de séquences vidéos - Études de cas - **Partages de pratiques entre participants.**

PRODUIT DE SORTIE

1. Support de formation
2. Connaissance des nouveaux outils pertinents
3. Feuille de route et plan d'action export



PROGRAMME

SÉQUENCE 1 : Panorama des boîtes à outils

- Participer à un salon virtuel.
- **Assurer une présence Web efficace** : communication digitale, e-réputation, réseaux sociaux, référencements, social selling et automatisation, inbound et outbound marketing etc...
- **Réalité virtuelle et maintenance augmentée**, le monde de la 3D :
 - Mon show room en 3D
 - La maintenance augmentée : le SAV à distance.
- **Travail collaboratif à distance : plateformes collaboratives.**
 - Management des équipes internes et externes.
 - Animer et challenger les clients et les partenaires.
- **Dématérialisation des opérations de commerce** : Déclaration douanière en ligne, signatures électroniques, etc

SÉQUENCE 2 : Partage d'expérience

À partir du vécu des participants, le groupe pourra **identifier et partager les bonnes pratiques**

SÉQUENCE 3 : Intégrer et utiliser les nouvelles technologies

Les participants construiront leur **feuille de route** pour choisir les outils pertinents pour eux et les conditions de mise en place dans leur entreprise :

- **Les compétences** : se former, recruter, co-traiter et sous-traiter, externaliser.
- **Les ressources** : investissements financiers, matériels et immatériels.
- **Les pièges à éviter** : l'importance du facteur humain

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Fiche de positionnement amont, envoyée par le commanditaire aux participants.
- Jeux de questions/réponses pour valider la progression en cours de formation.
- Questionnaire d'évaluation amont et aval.
- Questionnaire de satisfaction.
- Synthèse envoyée par Cécile Boury au commanditaire.
- Un débrief de la formation peut-être organisée sur l'initiative du commanditaire.

Délai d'accès: formation accessible minimum sous 30 jours après contractualisation

Coût : À partir de 450€ HT /jour avec un minimum de 4 participants, frais de séjour et déplacement en plus.

Nous contacter pour devis sur mesure:



cecileboury@cbci-france.eu



+33 6 50 83 00 49

5 IA AU SERVICE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

PUBLIC	Chefs de marchés et responsables de zone export
DURÉE	14h00 - 2 jours
NOMBRE DE PARTICIPANTS	En présentiel : de 4 à 12 En distanciel : de 4 à 20

Prérequis: Aucun pré-requis mais un complément de travail est potentiellement possible selon le rdv de diagnostic

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute information, contactez Cécile: cecileboury@cbsi-france.eu

OBJECTIFS

- **Maîtriser les outils d'intelligence artificielle** pour **structurer une stratégie export claire**, performante et adaptée à vos marchés cibles.
- **Exploiter l'IA pour automatiser et accélérer vos actions commerciales et marketing** : analyse de marché, génération de fichiers prospects, création de contenus, prospection.
- **Gagner en productivité et en impact** en optimisant vos supports, votre pitch et vos campagnes via l'IA.
- **Renforcer votre présence à l'international** en adaptant vos outils aux attentes locales et aux canaux digitaux, notamment les réseaux sociaux.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formatrice **favorise les échanges et le partage** entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des **séquences interactives** et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond. Jeux de rôle, mises en situation, simulations - Quiz - Utilisation de séquences vidéos - Études de cas - **Partages de pratiques entre participants.**

PRODUIT DE SORTIE

1. Support de formation
2. Des **modèles de segmentation**, scoring et scénarios d'automatisation prêts à l'emploi.
3. **Synthèse des KPI** export à suivre et outils d'analyse associés.
4. **Une boîte à outils IA** & prospection internationale, incluant des outils pour identifier de nouveaux marchés, créer des fichiers prospects, automatiser la prospection, tableaux de suivi des performances.



PROGRAMME

SEQUENCE 1 : Comprendre l'IA et analyser les marchés à l'international

- Découvrir les fondamentaux de l'IA : machine learning, deep learning, big data.
- Identifier les cas d'usage de l'IA pour détecter des tendances, prioriser les marchés, analyser la demande.
- Réaliser une première analyse de marché avec des outils d'IA.

SEQUENCE 2 : Adapter ses outils marketing avec l'IA

- Traduire et adapter ses supports marketing aux cibles export.
- Créer des messages personnalisés grâce à l'IA.
- Concevoir un scénario de prospection (emailing, messages ciblés).

SEQUENCE 3 : Automatiser la prospection commerciale

- Mettre en place un tunnel de prospection automatisé en 5 étapes.
- Créer une map de prospection structurée avec l'IA.
- Humaniser les messages pour renforcer l'engagement client.

SEQUENCE 4 : Suivre et optimiser sa stratégie export

- Créer un assistant IA pour analyser les données (emails, réseaux sociaux, etc.).
- Identifier les bons KPI export et choisir les outils d'analyse adaptés.
- Définir des axes d'optimisation concrets pour améliorer sa stratégie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Fiche de positionnement amont, envoyée par le commanditaire aux participants.
- Jeux de questions/réponses pour valider la progression en cours de formation.
- Questionnaire d'évaluation amont et aval.
- Questionnaire de satisfaction.
- Synthèse envoyée par Cécile Boury au commanditaire.
- Un débrief de la formation peut-être organisée sur l'initiative du commanditaire.

Délai d'accès: formation accessible minimum sous 30 jours après contractualisation

Coût : À partir de 450€ HT /jour avec un minimum de 4 participants, frais de séjour et déplacement en plus.

Nous contacter pour devis sur mesure:
cecileboury@cbci-france.eu  +33 6 50 83 00 49

**CÉCILE
BOURY** CONSEIL
INTERNATIONAL

6 PROSPECTION 360° : LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOTRE PROSPECTION ET CONVERTIR VOS LEADS

PUBLIC	Drigeants d'entreprises, directeurs exports, responsable des ventes
DURÉE	14h00 - 2 jours
NOMBRE DE PARTICIPANTS	En présentiel : de 4 à 12 En distanciel : de 4 à 20

Prérequis: Aucun pré-requis mais un complément de travail est potentiellement possible selon le rdv de diagnostic

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute information , contactez Cécile: cecileboury@cbci-france.eu

OBJECTIFS

- **Décrire les fondamentaux de la prospection** pour en comprendre les enjeux, les méthodes et les typologies.
- **Préparer une prospection efficace**, en structurant une stratégie claire et en choisissant les bons outils à chaque étape.
- Réaliser une **prospection multicanale**, en combinant **les outils traditionnels** (email, téléphone, terrain) et **les outils digitaux** innovants (automation, réseaux sociaux, IA).
- Maîtriser les **bases de l'action commerciale terrain**, pour transformer les opportunités en clients concrets.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formatrice **favorise les échanges et le partage** entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des **séquences interactives** et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond.
- Jeux de rôle, mises en situation, simulations - Quiz - Utilisation de séquences vidéos - Études de cas - **Partages de pratiques entre participants.**

PRODUIT DE SORTIE

1. Support de formation
2. **Feuille de route de la prospection** élaborée au fil de la formation.
3. **Une boîte à outils** pour une prospection internationale optimale



PROGRAMME

SEQUENCE 1 : Les fondamentaux de la prospection

- Revoir les prérequis : vision et stratégie export.
- Définir les conditions de réussite d'une prospection efficace.
- Fixer les objectifs et la durée d'une campagne.
- Construire un outil de pilotage pour suivre et ajuster sa prospection.

SEQUENCE 2 : Préparer sa prospection

- Identifier, cibler et qualifier ses prospects.
- Bâtir un fichier de prospection adapté à ses objectifs.
- Segmenter selon les canaux, marchés ou profils.

SEQUENCE 3 : Réaliser une prospection multicanale, 360°

- Utiliser les outils traditionnels : e-mailing, publipostage, téléphone.
- Découvrir les outils digitaux innovants et les adapter selon la cible (B2B/B2C).
- Construire une stratégie d'argumentation convaincante.

SEQUENCE 4 : L'action de terrain et les événements professionnels

- Maîtriser les grandes étapes de la prospection terrain.
- Gérer les relances prospects et clients.
- Optimiser sa présence sur les salons professionnels.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Fiche de positionnement amont, envoyée par le commanditaire aux participants.
- Jeux de questions/réponses pour valider la progression en cours de formation.
- Questionnaire d'évaluation amont et aval.
- Questionnaire de satisfaction.
- Synthèse envoyée par Cécile Boury au commanditaire.
- Un débrief de la formation peut-être organisée sur l'initiative du commanditaire.

Délai d'accès: formation accessible minimum sous 30 jours après contractualisation

Coût : À partir de 450€ HT /jour avec un minimum de 4 participants, frais de séjour et déplacement en plus.

Nous contacter pour devis sur mesure:
cecileboury@cbci-france.eu  +33 6 50 83 00 49

**CÉCILE
BOURY** CONSEIL
INTERNATIONAL

7 AGENTS & DISTRIBUTEURS : CRÉER ET ANIMER UN RÉSEAU PERFORMANT

PUBLIC	Drigeants d'entreprises, directeurs exports, responsable des ventes
DURÉE	7h00 - 1 jour
NOMBRE DE PARTICIPANTS	En présentiel : de 4 à 12 En distanciel : de 4 à 20

Prérequis: Aucun pré-requis mais un complément de travail est potentiellement possible selon le rdv de diagnostic

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Pour toute information , contactez Cécile: cecileboury@cbsi-france.eu

OBJECTIFS

- **Structurer un réseau commercial export efficace**, en identifiant les besoins par pays, en choisissant le bon type de partenariat (agent ou distributeur) et en maîtrisant les différents types de contrats.
- **Définir et mettre en œuvre une stratégie de recrutement** performante, en déterminant s'il est préférable de recruter en direct ou via un prestataire, et en suivant les étapes clés pour garantir un recrutement adapté.
- **Animer et piloter le réseau export**, en organisant le suivi des agents ou distributeurs selon les contrats et en assurant l'atteinte des objectifs fixés dans chaque zone.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formatrice **favorise les échanges et le partage** entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des **séquences interactives** et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond.
- Jeux de rôle, mises en situation, simulations - Quiz - Utilisation de séquences vidéos - Études de cas - **Partages de pratiques entre participants.**

PRODUIT DE SORTIE

1. Support de formation
2. **Une synthèse** : structure cible du réseau, stratégie de recrutement et plan d'animation.
3. **Une boîte à outils**



PROGRAMME

SEQUENCE 1 : Structurer son réseau commercial à l'international

- Identifier les bonnes questions à se poser par pays : approche culturelle, couverture géographique, type de client cible: Cartographier son réseau idéal.
- Comprendre les différents types de partenaires : apporteurs d'affaires, agents commerciaux, distributeurs/importateurs.
- Choisir le bon profil en fonction des besoins en compétences par pays.

SEQUENCE 2 : Définir et mettre en œuvre une stratégie de recrutement efficace

- Déterminer les profils de poste adaptés à chaque marché.
- Identifier les bonnes sources de recrutement.
- Construire une trame d'entretien pertinente avec les bonnes questions.
- Arbitrer entre internaliser ou externaliser le recrutement : critères de choix.
- Élaborer une feuille de route personnalisée pour structurer son plan d'action.

SEQUENCE 3 : Animer efficacement son réseau d'agents et de distributeurs

- Fixer des objectifs clairs dès le recrutement.
- Sécuriser la relation avec des contrats adaptés.
- Mettre en place une organisation efficace : Relation équilibrée avec les partenaires / Rituels de travail, reporting, suivi des performances / Actions correctives en cas de besoin / Formation continue et communication régulière

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Fiche de positionnement amont, envoyée par le commanditaire aux participants.
- Jeux de questions/réponses pour valider la progression en cours de formation.
- Questionnaire d'évaluation amont et aval.
- Questionnaire de satisfaction.
- Synthèse envoyée par Cécile Boury au commanditaire.
- Un débrief de la formation peut-être organisée sur l'initiative du commanditaire.

Délai d'accès: formation accessible minimum sous 30 jours après contractualisation

Coût : À partir de 450€ HT /jour avec un minimum de 4 participants, frais de séjour et déplacement en plus.

Nous contacter pour devis sur mesure:

cecileboury@cbci-france.eu  +33 6 50 83 00 49

**CÉCILE
BOURY** CONSEIL
INTERNATIONAL

PUBLIC	Dirigeants d'entreprises, directeurs exports, responsable des ventes
DURÉE	14h00 - 2 jours
NOMBRE DE PARTICIPANTS	En présentiel : de 4 à 12 En distanciel : de 4 à 20

Prérequis: Aucun pré-requis mais un complément de travail est potentiellement possible selon le rdv de diagnostic

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute information, contactez Cécile: cecileboury@cbci-france.eu

OBJECTIFS

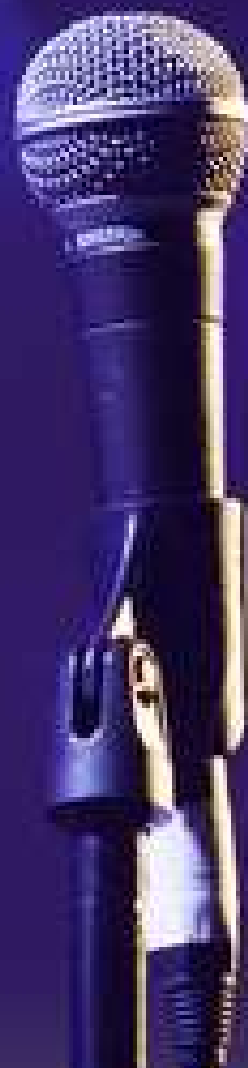
- **Construire leur pitch à l'international:**
 - Choisir le produit ou service au centre du Pitch.
 - Construire l'argumentaire adapté au public ou au pays visé.
 - Construire un support écrit.
- **Pitcher en public :**
 - Découvrir les outils de prospection digitale.
 - Appliquer des nouvelles méthodes pour accentuer la prospection

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formatrice **favorise les échanges et le partage** entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des **séquences interactives** et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond.
- Jeux de rôle, mises en situation, simulations - **Partages de pratiques entre participants et exercices oraux.**

PRODUIT DE SORTIE

1. Support de formation
2. Contenu du pitch
3. Trame du support écrit
4. Vidéo de leur pitch



PROGRAMME

SEQUENCE 1 : Les fondamentaux du pitch

- Un pitch, pour quoi faire ?
- Les règles de base du pitch : le public, la durée du pitch adaptée au public visé, la structure.
- Choisir le thème central du pitch : 1 message, et 1 seul.

SEQUENCE 2 : Les 20 premières secondes

- Quelle idée le public a-t-il de mon intervention (avec pitch classique de 1 à 2 minutes selon les pays).
- Quelle première étape ai-je envie que le public retienne dès mon intervention ?
- Les règles de base de la communication (Communication verbale VS communication non verbale, gestion du stress, intonation, clarté du discours)
- Les codes de l'interculturalité

SEQUENCE 3 : Construire son pitch

- Quels arguments utiliser ?
- Construire l'argumentaire adapté au public visé par pays : RÉFÉRENCES.
- Comment les organiser ? Rédiger et tester son pitch en binôme.

SEQUENCE 4 : Réussir son grand oral

- Chaque stagiaire va faire son pitch devant les autres participants, il sera filmé.
- Un débriefing après chaque passage.

SEQUENCE 5 : Construire un support écrit en appui du pitch

- Les nouveaux formats de la communication écrite
- Le choix des rubriques, l'enchaînement des arguments et des visuels
- Des exemples de mise en page de pitches
- La trame à suivre d'un bon support écrit

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Fiche de positionnement amont, envoyée par le commanditaire aux participants.
- Questionnaire d'évaluation amont et aval et questionnaire de satisfaction.
- Synthèse envoyée par Cécile Boury au commanditaire.
- Un débrief de la formation peut-être organisée sur l'initiative du commanditaire.

Délai d'accès: formation accessible minimum sous 30 jours après contractualisation

Coût : À partir de 450€ HT /jour avec un minimum de 4 participants, frais de séjour et déplacement en plus.

Nous contacter pour devis sur mesure:

cecileboury@cbci-france.eu



+33 6 50 83 00 49

**CÉCILE
BOURY** CONSEIL
INTERNATIONAL

PUBLIC	Exportateurs, vendeurs
DURÉE	7h00 - 1 jour
NOMBRE DE PARTICIPANTS	En présentiel : de 4 à 12 En distanciel : de 4 à 20

Prérequis: Aucun pré-requis mais un complément de travail est potentiellement possible selon le rdv de diagnostic

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute information, contactez Cécile: cecileboury@cbsci-france.eu

OBJECTIFS

- **Décoder les cultures étrangères** pour mieux comprendre ses interlocuteurs et éviter les malentendus.
- **Adapter sa communication (présentations, supports, messages, site internet)** aux attentes culturelles des différents marchés.
- **Conduire un rendez-vous à l'international** en tenant compte des différences culturelles : posture, communication, rythme, langage non verbal.
- **Négocier avec des partenaires étrangers** en maîtrisant les codes et en évitant les pièges de l'interculturel.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- La formatrice **favorise les échanges et le partage** entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des **séquences interactives** et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond.
- Jeux de rôle, mises en situation, simulations- Quiz - **Partages de pratiques entre participants**

PRODUIT DE SORTIE

1. Support de formation
2. **Les exercices et ateliers réalisés en session, utilisables en situation professionnelle.**
3. Boîte à outils des pièges à éviter et bonnes pratiques



PROGRAMME

SEQUENCE 1 : L'image des Français à l'international

- Perception des Français à l'étranger : Pourquoi analyser sa propre culture ? Identifier les stéréotypes sur les Français
- Décoder la culture française : Analyser les comportements typiques des Français à l'étranger

SEQUENCE 2 : Adapter ses supports pour attirer des clients

- Adapter ses outils de présentation selon les cultures: Forme, visuels, durée, ton
- Adapter sa stratégie digitale et réseaux sociaux: Quels réseaux utiliser selon les zones ? Quelle langue ? Quel ton ?
- Le rôle des influenceurs
- Adapter son site Internet à une audience internationale: Traduction, localisation, ergonomie

SEQUENCE 3 : Assurer un rendez-vous efficace à l'international

- Prise de contact : Échanges de pratiques
- Conduite du premier rendez-vous : Le rapport au temps, Communication directe vs indirecte, Langage non verbal, Niveau de préparation
- Préparation de salon & négociation interculturelle: Techniques pour mieux négocier selon les cultures

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Fiche de positionnement amont, envoyée par le commanditaire aux participants.
- Jeux de questions/réponses pour valider la progression en cours de formation.
- Questionnaire d'évaluation amont et aval.
- Questionnaire de satisfaction.
- Synthèse envoyée par Cécile Boury au commanditaire.
- Un débrief de la formation peut-être organisée sur l'initiative du commanditaire.

Délai d'accès: formation accessible minimum sous 30 jours après contractualisation

Coût : À partir de 450€ HT /jour avec un minimum de 4 participants, frais de séjour et déplacement en plus.

Nous contacter pour devis sur mesure:
cecileboury@cbci-france.eu  +33 6 50 83 00 49

**CÉCILE
BOURY** CONSEIL
INTERNATIONAL



MAKE IT INTERNATIONAL

DÉVELOPPEZ VOTRE POTENTIEL ET CELUI DE VOS ÉQUIPES!

Possibilités de prise en charge : OPCO



NOTRE CERTIFICAT QUALIOPI



**CONNECTONS
NOUS!** 



**PRENONS
RENDEZ-VOUS** 



Cécile BOURY

Dirigeante et formatrice

cecileboury@cbci-france.eu

+33 6 50 83 00 49