

# Formation - Bâtir une stratégie de développement export

Construisez et déployez la stratégie de développement international efficace pour votre entreprise : "Yes you can"

International

Stratégie commerciale et organisation

CODE : 11330 | Mise à jour : 16/09/2025

## Objectifs

- Construire une stratégie de développement international efficace
- Maîtriser les outils permettant de déployer et de sécuriser cette stratégie

## Contenu de la formation

Pour qu'un projet réussisse, il faut en étudier tous les aspects au préalable. Il en va de même de votre développement international.

Au cours de cette formation, vous apprendrez donc à étudier toutes les étapes de votre projet de développement international pour en faire un moteur de succès pour votre entreprise.

### Pourquoi se lancer à l'international ?

Êtes-vous prêt ? Faites votre diagnostic interne  
Identifiez votre motivation et l'élément déclencheur

### Où aller à l'international ?

Comment choisir un pays cible  
Comment étudier un marché : Diagnostic externe  
Comment sécuriser les risques pays  
S'adapter aux différences culturelles en oubliant les stéréotypes

### Que construire à l'international ?

Modalités de développement à l'international : les avantages et défaut de chaque modalité  
Comment choisir la modalité la plus adaptée pour votre entreprise ?

### Qui choisir pour aller à l'international ?

Comment monter un partenariat gagnant-gagnant avec un partenaire étranger ?  
Comment entretenir un partenariat international sur la durée ?  
Qui mettre en interne face à un partenaire international ?

### Comment aller à l'international ?

## FORMATION MULTIMODALE

### PUBLIC CIBLE

Responsable export ou dirigeant.e souhaitant construire sa stratégie de développement à l'international

### PRÉ-REQUIS

Avoir une réflexion stratégique que le développement de votre entreprise. Niveau d'anglais basique, suffisant pour lire des documents simples. Disposer de moyens informatiques suffisants pour les visioconférences.

### DURÉE

14 heures

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Maximum 6 personnes

Choix du marketing mix à l'international

Emmener votre équipe vers l'international ou le marketing interne de votre projet

**Comment rentabiliser votre développement à l'international ?**

Quels tarifs pratiquer à l'international ?

Sécuriser vos paiements

Où trouver des aides pour votre développement à l'international ?

**Chronologie d'un développement international réussi**

Par où commencer ?

Grandes étapes

On y va ?

Cette formation se déroulera en **7 visioconférences** de 2 heures réparties sur 7 semaines pour pouvoir s'intégrer facilement dans votre emploi du temps. Elle peut aussi se dérouler en présentiel sur 2 journées entières.

Les temps de formation sont conçus pour favoriser l'interactivité et les échanges sur des cas proposés ou issus de l'expérience des stagiaires, permettant ainsi une meilleure acquisition des compétences visées.

**A l'issue de la formation**, si le besoin en est exprimé, la formatrice se tiendra à disposition pour des échanges personnalisés sous forme de tutorat.

Selon les besoins du groupe, il est aussi possible de créer un groupe d'échange entre stagiaires pour approfondir les apprentissages après la formation.

Cette formation orientée **stratégie d'entreprise** peut être complétée par le parcours sur les clefs de l'export qui traite de tous les aspects pratiques d'une vente à l'international qui font qu'une vente rentable sur le papier le reste dans la réalité. Plus d'informations sur ce parcours :

<https://corymbe.coop/formation/maitrisez-les-clefs-de-l-export-distanciel/>

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Travail en sous-groupe
- Echanges participatifs

# Suivi, évaluation et sanction

## Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situations

## Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

0% ( avis)

## Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Sylvie Péan

**La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !**

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial  
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,  
Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉️ sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>



## Biographie

### Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

### Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

## Diplômes et formations

2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France

2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielles, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2000 : Diplôme d'Ingénierie généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne



## L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Téléphone : 02 28 21 65 10

Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire

N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État