

Le "Made in France", stratégie internationale

Pour qui?

Toute personne amenée à développer sa "Marque France"/"Made in France" à l'international et souhaitant acquérir des outils de communication, marketing et de compréhension des enjeux interculturels pour ce faire.

Objectifs

Cette formation vise à donner aux collaborateurs des entreprises qui basent leur stratégie marketing internationale sur le "Made in France" les clés pour augmenter de manière significative l'efficacité de leur développement à l'international.

À l'issue de la formation, ils sauront :

- Prendre conscience des différences culturelles
- Déchiffrer les codes culturels et les modes de communication
- Déjouer les stéréotypes liés à la Marque France
- Présenter efficacement devant un public multiculturelle leur marque française
- Enrichir leurs process de travail de « meilleures pratiques »
- Elaborer une stratégie personnalisée

Les + de la formation

- Outils en ligne :
Profil Nomad'® : Profil Culturel, Comparateur, Dossiers Pays
Réseau Nomad'® : Pour préparation et suivi post-formation, Médiathèque...
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation liés à leur environnement professionnel
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé

Référence : 2739

Formation intra-entreprise

Vous souhaitez organiser une formation sur-mesure, contactez-nous.



AKTEOS
2 bis, rue Descombes
75017 PARIS
Tél : 01 55 95 85 10
Fax : 01 55 95 85 11
contact@akteos.fr

Programme

MODULE 1 : LA FRANCE, IMAGE ET STÉRÉOTYPES

1. Identifier l'origine des stéréotypes

- Évaluer les conséquences des stéréotypes
- Mesurer l'impact des stéréotypes sur les décisions d'achat
- Identifier l'influence des stéréotypes sur la réputation des marques et produits

2. Appréhender les aspects positifs de la "Marque France"

- Tradition
- Savoir-faire
- Luxe et qualité

3. Appréhender les aspects négatifs de la "Marque France"

- Produits obsolètes
- Peu d'innovations
- Peu de flexibilité

4. Évaluer l'influence de l'image de la France à l'étranger

- Image sociale
- Image politique
- Image financière

MODULE 2: COMMENT VENDRE SA MARQUE FRANÇAISE À L'INTERNATIONAL

1. Savoir présenter son offre

- La communication à distance préalable aux présentations
- Plan, contenus et supports de présentation
- Temps, déroulement et approche de la présentation

2. Savoir utiliser la marque française comme un atout

- Appuyer son offre sur les atouts de la marque française
- Stratégie et gestion de la marque à l'international
- L'argumentaire de vente
- Outils et techniques de persuasion et de négociation
- La pratique de l'après-vente et de la notion de service

3. Préparer et faire sa présentation

- Mise en situation :
Élaboration d'une présentation
Présentation devant un public étranger
- Stratégies & conseils personnalisés