

Vendre ses solutions à l'international

Adapter son approche. Créer des opportunités partout dans le monde.

Cette formation vous aide à comprendre les spécificités des marchés internationaux, à adapter votre discours et vos méthodes, et à développer une approche commerciale efficace dans des contextes culturels et économiques variés.



Vous reconnaissez ces situations ?

- Ce qui fonctionne sur votre marché fonctionne moins bien ailleurs.
- Vos équipes maîtrisent la langue mais pas toujours les codes culturels.
- L'IA traduit les mots, pas nécessairement le contexte.
- Vous avez du mal à adapter votre offre à des marchés très différents.
- Les cycles de vente, de décision et de confiance varient fortement selon les pays.



Ce que nous allons comprendre

- Rapport au risque, temps, confiance, autorité et décision.
- Biais interculturels et stéréotypes.
- Comment la valeur d'une proposition change selon son contexte.
- Spécificités des marchés et environnements réglementaires.
- Rôle de la localisation et de l'adaptation des messages.



Comment nous allons travailler

- Interculturalité + neurosciences + vente.
- Adaptation du questionnement et de l'argumentation.
- Jeux de rôle et mises en situation réelles.
- Analyse de cas internationaux.
- IA pour préparer marchés, interlocuteurs et scénarios.



Ce qui changera concrètement

- Des commerciaux mieux préparés et plus confiants.
- Moins de transposition mécanique des méthodes françaises.
- Une vente adaptée au contexte sans clichés.
- Une compréhension fine des attentes locales.
- Plus d'opportunités et de partenariats durables.



Pour qui ?

Commerciaux, équipes export, managers, dirigeants, toute personne développant une activité à l'international.



Formats

1/2 journée
1 jour
2 jours



Notre approche

Neurosciences • Méthodes concrètes
IA • Expérience terrain • Cas réels



Un regard international et multiculturel

Des exemples et inspirations issus de différents secteurs et pays.



Recevoir le programme détaillé

Une question ? Échangeons sur vos besoins.

Des idées. Des gens. Des résultats.