

## Programme

# Réussir son projet export par la maîtrise de son marketing opérationnel

### Résumé

Viser un marché à l'export nécessite un plan de marketing adapté. La stratégie d'entrée n'est réussie que si elle est accompagnée d'un plan détaillant les adaptations des produits et du packaging, du prix et d'une politique de communication à votre nouvelle cible qui démarque votre entreprise de la concurrence.

### Objectifs

Intégrer les phases fondamentales d'une approche réussie :

- Prioriser les différentes étapes d'un développement export.
- Organiser sa communication multi-canal.
- Mesurer ses actions grâce à des indicateurs pertinents.

### Programme

#### Introduction au pilotage du marketing opérationnel

Appréhender la nécessité de transformer les stratégies en tactiques commerciales  
Mobiliser l'équipe commerciale et marketing dans l'élaboration du plan d'action

#### 1. Le marketing opérationnel

- Know Your Customer (KYC)
- Appréhender le trio cible / segmentation / positionnement
- Comprendre la démarche de segmentation : le couple produit / marché
- Faire la différence entre avantage concurrentiel et positionnement
- Définir son marketing-mix (4 P voire 7 P)

*Activité : réaliser son mix. Tutorat par la formatrice.*

- Avoir une vision orientée « client » (CRM)
- Un plan d'action pour qui, pour quoi ?

#### Durée

2 JOURNÉES

#### Pré-requis

Connaître les bases du marketing

#### Public

Responsables marketing, commerciaux, chefs de produits et chargés d'affaires

#### Intervenant

Florence BLANCHIER  
Consultante formatrice développement international

- L'objectif SMART. Analyser l'écart objectifs, résultats.
- Définir des outils de contrôle (tableaux de bord, *reporting*, indicateurs ?)

*Activité : détermination de 4 indicateurs adaptés à l'entreprise du participant. Tutorat par la formatrice.*

## **2. Les outils du marketing opérationnel**

- Le sponsoring, les relations presse et les autres techniques hors médias
- La part du digital dans son marketing opérationnel, penser multi-canal
- Interactions avec la force de vente : stimulations et *incentives*, supports et aide à la vente
- Les apports de la gestion de la relation client (CRM) : calculer et manager la valeur des clients
- Le *story-telling* et la vidéo dans les outils d'aide à la vente
- Les foires et salons

*Mise en situation : rédaction d'une fiche avec des pistes d'opérations marketing opérationnel.*

**Tarif interentreprise :** 980 € H.T. par participant à partir de 2 inscrits. Formule **Uno** : 1960 € H.T.

**Intra, sur mesure :** nous consulter.

### **Moyens pédagogiques :**

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles.

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire.

### **Moyens techniques :**

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.

### **Suggestions pour vous préparer à cette formation :**

- Maîtriser les fondamentaux du commerce international pour mieux réussir ses opérations d'import-export
- Maîtriser les règles Incoterms 2020 de l'ICC pour mieux négocier

### **Suggestions pour compléter vos « commerciales » :**

- L'approche stratégique et commerciale des marchés – Méthode MX™
- Choisir son mode de contractualisation à l'international
- Maîtriser son ouverture interculturelle dans un contexte commercial

### Pourquoi venir chez nous ?

- Nous réalisons auprès de chaque participant un audit de positionnement pour vérifier la cohérence du projet et de la formation sélectionnée
- Nous offrons un tutorat afin de vérifier que les connaissances ont été mises en application
- Nous envoyons un bilan formateur aux partenaires financeurs sur simple demande

### Modalités de paiements :

- Formation 100 % distance : paiement à la commande
- Formation en présentiel :
  - Paiement par l'entreprise : 10 jours nets, date de facture
  - Paiement par l'OPCO, contacter Florence au 06 62 34 25 42  
[formation.blanchierconsulting@gmail.com](mailto:formation.blanchierconsulting@gmail.com) ou formulaire de contact

### Pour aller plus loin

**Strat&CI** en collaboration avec Blanchier Consulting propose un accompagnement personnalisé de votre projet à l'international par la biais de 3 niveaux [d'abonnement](#) ou sur-mesure à votre convenance. [Parlons-en.](#)