

Réaliser son diagnostic international – Méthode MX™

Résumé

Le diagnostic représente une évaluation préalable à la mise en œuvre d'un projet d'envergure, comme celui de démarrer son activité export, de revoir sa politique d'achat et d'approvisionnement, de gérer sa croissance ou conduire à un changement radical de l'entreprise.

Première phase du processus stratégique, le diagnostic annonce les actions à mener pour réussir sa transition à l'international.

Objectifs

Positionner la démarche de diagnostic export dans une méthodologie globale de développement international. Maîtriser le Chrome™ (méthodologie opérationnelle). Savoir élaborer et/ou valider un plan de développement international.

Programme

1. Évaluer le potentiel d'internationalisation des PME ETI
1. L'entreprise : le point de départ de l'aventure internationale
2. L'outil de rating CHROME™ : origine, spécificités et application
3. Lier des situations aux dimensions CHROME™
4. Les sous dimensions CHROME™
5. L'intervention de l'expert : effet miroir, sous rôle, sa contribution

Mise en situation : réalisation de son propre diagnostic

Durée

2 JOURNÉES

Pré-requis

Avoir un projet de développement à l'international

Public

Dirigeants d'entreprise ou managers

Intervenant

Florence BLANCHIER
Consultante formatrice
développement marketing et
commercial

Tarif interentreprise : 980 € H.T. par participant à partir de 2 inscrits. Formule **Uno** : 1 960 € 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 compléter votre formation :

- L'approche stratégique et commerciale des marchés
- Choisir son mode de contractualisation
- Maîtriser son marketing opérationnel

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 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](#).