

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Diagnostic export & Business Plan : revue stratégique gagnante

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
Direction d'entreprise, Direction commerciale / Export, Chargé(es) d'affaires internationaux	Aucun mais un complément de travail est potentiellement possible selon le point diagnostic	Débutant et intermédiaire	10h30

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Construire un diagnostic export structuré et exploitable (identification des facteurs et ressources clés de succès).
- Qualifier son entreprise à l'international : identifier ses points forts, ses faiblesses et ses leviers d'action à l'export via le SWOT.
- Prioriser les marchés et les actions à engager pour un développement international efficace et cohérent avec les moyens disponibles.
- Se poser les bonnes questions et pratiquer les analyses stratégiques pour établir les préconisations d'actions à courts , moyen et long terme.
- Élaborer un Business Plan export solide, opérationnel et aligné sur la stratégie globale de l'entreprise.

APTITUDES

Capacité à définir les objectifs, Capacité à gérer un budget

COMPETENCES

Méthode d'observation et de prospective, Techniques d'élaboration d'outils d'analyse

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Construire un diagnostic export
 - o Définir et comprendre l'utilité du diagnostic export : pourquoi et quand le mettre en oeuvre.
 - o Savoir le construire étape par étape : analyser les ressources, les produits, les capacités de production, les marchés et la compétitivité.
 - o Établir la carte d'identité de l'entreprise : un outil synthétique pour visualiser les atouts export et les zones d'amélioration.
- Etude de cas et réflexion critique
 - o Réaliser un SWOT export complet à partir d'un cas concret
 - o Analyser et restituer les résultats : savoir formuler un diagnostic clair et hiérarchiser les priorités.
 - o Adopter une posture de conseil efficace : présenter ses conclusions de manière structurée et impactante.
 - o Définir les modalités d'accompagnement et de mise en oeuvre du plan d'action export.
- Le Business Plan
 - o Mobiliser les analyses du diagnostic et swot et poser les bonnes questions pour bâtir une stratégie réaliste et mesurable.
 - o Savoir construire un Business Plan export : étapes clés, structure, indicateurs et prévisions, calcul de recette....
 - o Finaliser un Business Plan export personnalisé pour son entreprise, intégrant objectifs, moyens, calendrier et plan d'action.

METHODES MOBILISEES

Alternances d'apport théorique, d'outils et de séquences interactives. Mise en situation, simulations, quizz, séquences vidéos et études de cas. Partages de pratiques entre participants.

MOYENS TECHNIQUES

- Avoir un ordinateur connecté à internet Débit montant : 1 Mbps - Débit descendant : 2 Mbps. Testez votre connexion : <https://www.speedtest.net/fr>
- Avoir un micro - une webcam

MOYENS D'ENCADREMENT

Support pédagogique - Livret d'accueil - Règlement Intérieur - Certificat de réalisation en fin de formation - Feuille d'émargement

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation en inter-entreprise dispensée en classe virtuelle pour un effectif de 8 participants. Bulletin d'inscription en ligne à compléter par le/la salarié(e) ou le/la dirigeant(e) ou le/la Responsable des Ressources Humaines.

MODALITES D'EVALUATION

QCM des acquis avant et après la formation - Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter en amont de la formation. Référent handicap : Véronique Bouyon - 0475602740 - veronique.bouyon@cosmebio.org.

DURÉE D'ACCÈS



Inscription au plus tard 2 jours avant la formation