

Directeur commercial international 2.0

Le programme de formation FNE Directeur commercial international 2.0

L'univers du commerce international est très vaste. Les entreprises françaises n'exportent pas assez pour des raisons de barrière de la langue ou de méconnaissance des pratiques commerciales étrangères.

Pourtant, avec le digital, presque tous les pays sont à portée de main.

L'explosion du numérique transforme les relations avec les clients. Les relations du directeur commercial international avec ses équipes sont aussi fortement impactées par le digital.

Les directeurs commerciaux internationaux doivent donc relever ces défis, élargir leurs compétences, et faire évoluer leurs pratiques.

Le directeur commercial international doit élaborer la stratégie marketing de l'entreprise et sa politique commerciale, proposer des outils digitaux à mettre en œuvre et manager les équipes marketing et commerciales à l'aide d'outils de pilotage.

Avec ce programme de formation FNE, vous apprendrez à concevoir et mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing intégrant le digital, à en mesurer les résultats. Vous développerez les compétences nécessaires pour réussir comme directeur commercial international. Un programme de formation FNE est proposé pour les directeurs commerciaux France.

Prérequis FNE Formation Directeur commercial international 2.0 :

Posséder de bonnes connaissances en anglais

Public visé par la FNE Formation Directeur commercial international 2.0 :

- Directeurs commerciaux France qui veulent évoluer dans leurs compétences
- Directeurs commerciaux d'un pays qui veulent prendre la responsabilité de plusieurs pays
- Ingénieurs qui veulent intégrer la direction commerciale dans leurs fonctions.

Positionnement pédagogique et accompagnement de l'apprenant dans une formation FNE FORCES

- **Lors de l'entrée en formation**

FORCES prend un soin particulier à accompagner les apprenants afin de favoriser leur motivation à se former, gage de succès de la formation. Notre aide au positionnement avant l'entrée en formation permet aux apprenants d'être acteurs de l'élaboration de leur parcours.

La démarche FORCES consiste à guider chaque candidat dans un processus d'auto-évaluation, en fonction de sa formation initiale, de son parcours professionnel, de ses expériences et de ses compétences pré-acquises.

Le positionnement pédagogique est réalisé par des échanges téléphoniques ou en Visio entre l'apprenant, son employeur si nécessaire, et un consultant FORCES.

Cette phase d'échanges débouche sur l'élaboration d'un programme et d'un planning de formation personnalisés, pour une motivation optimum de l'apprenant et le choix de la meilleure voie vers la réussite de la formation.

- **En cours de formation**

Les programmes FORCES de formation FNE sont composés par différents parcours de formation indépendants les uns des autres réalisés en ligne. Un parcours de formation comprend entre 25 et 30 formations en vidéo, des tests de validation de connaissances attachés à chaque vidéo et des PDF pédagogiques complétant l'ensemble. Les programmes FORCES de formation FNE sont conçus pour que l'apprenant étudie un parcours de formation par semaine.

Les experts qui ont enregistré ces formations sont des consultants spécialisés ; des avocats ; des experts-comptables.

Sous condition que l'apprenant ai étudié au moins 70% des formations d'un parcours, chaque parcours de formation fait l'objet d'un test de validation de connaissances réalisé en ligne sous surveillance de webcam sur la plateforme www.bilan-connaissances.com appartenant à FORCES. La correction du test est réalisée automatiquement et une note sur 20 est attribuée. Des échanges sont réalisés entre l'apprenant et FORCES au vu des résultats des tests avec pour objets d'évaluer les connaissances acquises et celles à approfondir. Suivant les cas FORCES pourra donner des conseils, accès à des ressources complémentaires sur la plateforme FORCES ou sur internet, etc.

La formation en ligne fait donc l'objet d'un accompagnement et d'un suivi hebdomadaire permanent.

- **En fin de formation**

A l'issue de la formation, un entretien de 1 Heure est réalisé afin d'évaluer la formation et son utilité pour l'évolution ou la reconversion de l'apprenant.

Cet entretien est concrétisé par la signature par chaque partie d'un document d'évaluation de la formation.

L'évaluation de la formation FNE est réalisée sur un formulaire rempli à chaud mais aussi par un suivi dans les 6 mois consécutifs à la formation FNE.

Les remarques éventuelles sur le programme de formation sont prises en compte pour une amélioration permanente dans le cadre de QUALIOPI.

Objectifs du programme FNE Formation Directeur commercial international 2.0

- Se former à une méthode de vente qui pourra être dupliquée par chaque vendeur ;
- Intégrer les nouvelles techniques de marketing et de vente liées au digital ;
- Se former à l'analyse financière et apprendre à analyser les résultats ;
- Apprendre à recruter, former, gérer, animer une équipe de vendeurs ;
- Se perfectionner en anglais des affaires.

Contenu du programme FNE Formation Directeur commercial international 2.0

L'apprenant(e) est accompagné(e) par un consultant pendant les 3 mois de la durée du programme de formation.

Le programme de formation comprend 14 parcours de formation. Chaque parcours de formation fait l'objet d'un débriefing avec le consultant FORCES après étude.

En fonction du positionnement initial et des besoins ressentis, certains parcours de formation pourront ne pas être étudiés ou complétés.

1. J'adopte des comportements gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
2. J'organise l'entreprise avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
3. Je mets en place un marketing opérationnel – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
4. Je prospecte – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
5. Je développe mon chiffre d'affaires – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
6. Anglais des affaires commercial / marketing – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
7. Anglais des affaires management / développement d'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
8. Je développe les ventes à l'export – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
9. J'implante l'entreprise à l'international – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
10. J'augmente les ventes avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
11. Je transforme l'entreprise avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
12. Je gère mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
13. Je motive mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
14. J'analyse les résultats de l'entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

TEMPS TOTAL PROGRAMME DE FORMATION FNE Directeur commercial international 2.0 y compris accompagnement et test final de connaissances : 136h

Durée du programme de formation Directeur commercial International : 3 mois

Prix du programme FNE : 2 300 € H.T.

Financement FNE entre 70 et 100% suivant la taille de l'entreprise et salariés en activité partielle.

La formation débute dès le règlement de la formation par paiement par l'entreprise ou dès la date acceptée par l'accord de financement par l'OPCO.

Le dispositif FNE Formation

Le FNE-Formation est un dispositif dédié à la formation des salariés placés en activité partielle ou en activité partielle de longue durée. Il consiste en une prise en charge par l'Etat d'une partie des coûts pédagogiques du projet de formation. L'objectif : faciliter la continuité de l'activité des salariés face aux transformations liées aux mutations économiques et favoriser leur adaptation à de nouveaux emplois en cas de changements professionnels dus à l'évolution technique ou à la modification des conditions de production.

Entreprises et salariés éligibles

Tous les salariés (à l'exception de ceux en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation) d'une entreprise plaçant tout ou partie de son personnel en activité partielle sont éligibles.

La formation d'un salarié placé en activité partielle peut se dérouler durant son temps d'activité ou d'inactivité. Dans ce dernier cas, l'entreprise doit recueillir son accord explicite.

Prise en charge par les OPCO

Pour les entreprises de moins de 300 salariés en activité partielle ou en difficulté, 100 % des coûts de la formation sont compris dans l'assiette des coûts éligibles, à l'exception en principe de la rémunération déjà soutenue par l'activité partielle.

Toutefois, les Opco peuvent mobiliser leurs ressources au titre du plan de développement des compétences pour les entreprises de moins de 50 salariés afin de prendre en charge tout ou partie de la rémunération des stagiaires. Il en est de même pour les entreprises en difficulté. Tout autre cofinancement public est exclu.

FORCES est référencé sur DATADOCK



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr