

# FORMATION À L'INTERNATIONAL

## Communiquer et Prospecter

### Enjeux de la formation:

Ce module prendra de :

- D'adapter sa communication au contexte international
- Savoir prospecter et vendre son offre de produits et de services
- D'appréhender les différences interculturelles

### Objectifs pédagogiques :

- Créer des supports efficaces pour présenter son offre de produits /services à l'international
- Bâtir un argumentaire commercial de la société et de l'offre produit/service.
- S'entraîner à présenter/ vendre son offre produit/service sous forme de sketches vendeur/acheteurs.
- Connaître les fondamentaux des différences interculturelles.

### Animation pédagogique :

- La pédagogie maïeutique du séminaire s'appuie sur de nombreux exercices, étude de cas liés à votre entreprise

### Durée :

- 1 jour

# FORMATION À L'INTERNATIONAL

## Communiquer et Prospecter

### Prérequis :

- Pas de prérequis.

### Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

### Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

### Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation [cliquez ici](#) ou directement sur la page [contact](#).

### Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.