

ATELIERS EXPERTS

DES EXPERTS À VOTRE PORTÉE POUR VOUS ACCOMPAGNER



- Des intervenants sélectionnés pour l'expertise dans leur domaine
- Des apports concrets en 3H
- Des sessions interactives avec des mises en situation



Animer et engager son réseau de vente à l'international (agents, distributeurs, etc.)

Alain CHAMOUX

Formé aux meilleures pratiques chez IBM, Dassault Systèmes et Siemens, Alain met ses expériences (ventes directes & indirectes et animation des forces de vente) à votre service pour vous permettre de :

- » Maîtriser les outils et pratiques pour développer la performance commerciale de votre réseau de vente (définition des objectifs, pilotage des ventes, leviers de motivation, etc.) ;
- » Acquérir les bons réflexes pour entretenir un partenariat solide et fidéliser votre force de vente.



Communication digitale : gagner en visibilité en amont d'un salon international

Marion RUZICKA

Après avoir fait ses armes chez Google, Marion s'est spécialisée dans le marketing et la communication digitale. Bénéficiez de son expérience pour développer votre stratégie online et accroître votre notoriété.

- » Choisir les bons réseaux sociaux en fonction de l'audience visée et des objectifs souhaités (tendances, règles d'or, etc.) dans le cadre d'une participation à un salon international ;
- » Avoir les bons réflexes pour gagner en visibilité et être remarqué par vos prospects.



3 minutes pour convaincre : créer un pitch impactant et convaincre son auditoire

Jeremy NAVON

Intervenant à l'école Polytechnique et à HEC, Jeremy a accompagné plus de 2 000 entrepreneurs sur leur pitch et les a conduits à lever plus de 300 M€. Au cours de mises en situation, Jeremy vous aidera à :

- » Construire un pitch efficace et créer des supports impactant pour l'oral ;
- » Acquérir les codes de la prise de parole, à maîtriser votre langage corporel et à adopter une posture de leader.

3 minutes pour convaincre : repenser ses slides de présentation

- » Structurer vos supports et faire passer vos messages de manière claire et compréhensive ;
- » Découvrir les bonnes pratiques pour créer des visuels impactant. Appréhender votre nouveau support et l'articuler avec votre pitch.



Collaborer avec des influenceurs pour développer votre business

Alexia PORTIN

Alexia est spécialiste des relations avec les influenceurs depuis plus de 10 ans. Bénéficiez de son expérience pour développer ces relations influenceurs auprès de grands groupes :

- » Les influenceurs, une stratégie gagnante pour mon entreprise (BtoB, BtoC et BtoBtoC) ?
- » Quel(s) influenceur(s) pour porter votre offre et où le(s) trouver ? Qu'en attendre ? Quel partenariat mettre en place ?



Les bonnes pratiques pour générer des leads qualifiés avec LinkedIn

Jérémy FRANCOIS

Consultant WEB depuis 2017, Jérémy vous donnera les meilleures techniques pour développer votre prospection commerciale sur LinkedIn et créer de l'engagement.

- » Exploiter la base de données de LinkedIn pour cibler de nouveaux prospects ;
- » Rédiger des messages percutants pour engager vos prospects et automatiser la démarche de prospection pour optimiser vos résultats.

Les méthodes clés pour convertir ses prospects en clients



Andrew PATERSON

Business Developer pour le compte de grandes marques (Google, Uber, McDonald's et AirBNB), Andrew est expert en stratégie commerciale et en techniques de vente.

- » Reprendre le contrôle de votre processus de vente et maîtriser vos leads ;
- » Définir vos KPI et mettre en place la stratégie adéquate pour les atteindre.

Buyer Persona : identifier ses clients types pour redéfinir sa stratégie commerciale

- » Pourquoi définir le profil de son client type est fondamental pour votre stratégie ?
- » Comment créer un buyer persona, comment lui donner forme, comment enrichir son profil ?

Repenser son contrat commercial dans un environnement changeant



Natalia RICHARDSON

Avocate en droit commercial et intervenante à l'INSEEC School of Business and Economics, Natalia accompagne les PME et ETI sur leurs problématiques juridiques. Bénéficiez de son expertise pour :

- » Appréhender les leviers contractuels pour réussir sa relation d'affaires (Incoterms, conditions d'octroi d'exclusivité, limitation de responsabilité, ajustement de prix, pénalités, etc.) ;
- » Intégrer les outils juridiques dans son contrat pour gérer les contextes d'imprévisibilité.

Déroulement des ateliers :



- Entre 8 et 10 entreprises par session pour favoriser l'interactivité
- Des formats de 3 heures qui combinent théorie et pratique
- 1 à 2 exercices de mise en situation
- Des sessions proposées en visioconférence et en présentiel (à Bordeaux)
- Une connexion par inscription

PLUS D'INFORMATIONS

Contactez votre référent Team France Export ou adressez un mail à 123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr pour vérifier votre éligibilité et vous inscrire.