



NOUVEAUTE 2025

Formation : Accélérez votre développement à l'international avec les outils numériques grâce au dispositif MUTEKO !

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les enjeux de l'export et du digital
- Réaliser un diagnostic stratégique
- Construire un plan d'actions export efficace
- Mettre en œuvre des actions opérationnelles

Intervenant : Franck Chaulvet Expert-référent « Export » et Christel Danel Expert-référent « E-commerce & Digital » de l'ARIA SUD

Déroulé pédagogique :

Jour 1 : Diagnostics Export et Digital

- Diagnostic Export (1/2) journée
- Analyse des forces et points de vigilance de la structure
- Identification des opportunités et menaces présentes sur le marché
- Conclusion avec identification des marchés à potentiel
- Diagnostic Digital (1/2) journée
- Etat des lieux de votre site web / e-commerce dans le cadre d'un projet d'export
- Etat des lieux de vos réseaux sociaux vs cible conso/marché
- Analyse de la présence de concurrents sur les cibles marché

Jour 2 : Co-construction du plan d'actions

- Aspects marketing (outils) :
 1. Recommandations d'actions marketing digitales prioritaires en fonction du marché et de la cible visée : site web, vidéo...
 2. Recommandation de stratégie sur les réseaux sociaux : quelle cible ? quels réseaux ? quels moyens ?
- Aspects commerciaux :
 1. Market place
 2. Site de E-commerce
 3. Réseaux sociaux (LinkedIn pour prospection BtoB)
 4. Salons internationaux avec organisation de RDV via des applications de Matching

Public : Dirigeant, Responsable commercial, Responsable marketing digital

Prérequis : Avoir une expérience en vente

Coût par participant : Nous consulter

Lieu : En entreprise

Date : A définir

Délai d'accès : 10 jours avant le début de la formation

Durée : 5 jours

Contact pédagogique:

Coralie BENITO
04 90 31 55 19
coralie@ariasud.com

Contact administratif :

Sabrina De Clerck
04 90 31 55 08
sabrina.declerck@foodinpaca.com



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



Jour 3, 4 & 5 : Accompagnement opérationnel

Jour 3 & 4 : Conseil et mise en application au niveau digital – actions adaptées en fonction du plan d'action

- Site e-commerce : optimisation de votre fiche produit, ajustement des moyens de paiement et solutions de livraison...
- Accompagnement pour le référencement sur les marketplaces prioritaires
- Brochure/vidéo : Accompagnement pour le développement d'outils digitaux de présentation de votre entreprise
- Réseaux sociaux : stratégie de ciblage publicitaire pour développer votre notoriété dans les pays ciblés

Jour 5 : Construction du Business Plan International

- Plan d'action commercial visant à structurer la démarche export
- Ingénierie financière du projet avec identification des aides financières existantes

Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives et actives

Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation

Partage d'expériences

Support de formation remis aux stagiaires

Les formations en présentiel se déroulent dans une salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur

Evaluation des connaissances :

Situations professionnelles issues de la problématique et des objectifs terrain des entreprises.

Grille d'analyse permettant de noter si la méthode de ciblage est acquise, avec la mise en exergue des critères de sélection.

Dans un deuxième temps, cette grille est reprise afin de valider la cohérence du plan d'action au regard de la matrice et des objectifs fixés au départ

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement, attestation de formation, certificats de micro certification et de réalisation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Sabrina Juillan.

Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée, la totalité des frais sera due à l'ARIA Sud. L'ARIA SUD se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation (notamment en cas de manque d'inscrits), et d'en informer le stagiaire au plus tard 5 jours avant la date de la Formation

Programme mis à jour le 03/04/2025

Organisme de formation :



Enregistrée sous le numéro

93840215384

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

N° de Certificat Qualiopi :

[FR087476-1](#)



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT