FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Définir et mettre en place une stratégie marketing à l'international

Le 04/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Appréhender les spécificités du marketing international
- Comprendre les enjeux et les conditions de succès
- Se familiariser avec les stratégies et les politiques marketing internationales et multi-culturelles

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Les préalables à la mise en place d'un marketing international dans une entreprise

- Marketing et culture marketing
- Nécessité d'un minimum de présence, de potentiel et d'ambition à l'international
- Comment réussir le passage d'un marketing « national » à un marketing « international » ?
- Ajustement aux différentes phases de l'internationalisation de l'entreprise dans les divers domaines

Après-midi

Stratégie marketing internationale et politique de marque

- Mieux connaître les marchés internationaux avec leurs spécificités, enjeux, risques et principaux acteurs
- Mesurer les équivalences cross-culturelles, fonctionnelles et conceptuelles
- Comment définir une stratégie de développement à l'international ?

JOUR 2

Matin

Stratégie marketing internationale et politique de marque

- Déterminer la segmentation internationale et la chronologie des lancements
- Assurer la cohérence de la stratégie marketing à l'international
- Adapter ou concevoir des marques et/ou de produits pour l'international
- Participer à l'élaboration des Plans d'actions opérationnels

Après-midi

Définir les politiques internationales

- Déclinaison des politiques du mix marketing au niveau international
- Eléments clés organisationnels du marketing international
- L'organisation, les équipes : répartition des rôles et coordination entre siège, zones, pays
- Reporting et « cross - fertilisation »

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Pays pilotes et régions ou groupes de pays homogènes
- Apports et pièges du benchmarking interne et externe
- Les partenaires internationaux (clients, agences...)

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Directeurs et responsables marketing,Directeurs et chefs de marques,Directeurs marketing de zones,Responsables de communication externe et interne,Chefs de produits, chefs de marchés

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.