

## VENDRE EN FRANCE ET EN EUROPE EN B2B (ENG/FRA)

### PARTICIPANTS

Managers des ventes, chefs d'entreprise exposés à une clientèle française et européenne en B2B  
Managers et collaborateurs étrangers

### PREREQUIS

Avoir de bonnes notions en anglais

### DUREE

3 jours de formation soit 21 heures

### TARIF 2023

Sur devis

### SESSIONS

En Présentiel ou intra-entreprise

### INTERVENANTS

Professionnels experts de la vente dans un environnement international, spécialistes de la de la vente en Europe

### MODALITES

#### D'ÉVALUATION

Activités pédagogiques actives, cas pratiques, mise en situation réelle, jeux de rôle  
Attestation de fin de formation  
Nos formations peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap

### CONTEXTE

Vendre en France et en Europe peut s'avérer compliqué lorsqu'on appartient à une entreprise étrangère. Le processus et les réglementations en vigueur sont aussi parfois difficiles à appréhender pour les collaborateurs étrangers, en poste ou non, d'une entité française.

Dans ce contexte très particulier, et pour établir de bonnes bases de communication, de la prospection à la communication, il est primordial de prendre en considération les cultures locales et maîtriser les étapes d'une transaction commerciale réussie.

La formation « Vendre en France et en Europe en B2B/ *Successful selling in France and Europe* » permettra, en 3 jours de formation, d'appréhender sereinement les phases de prospection, de gestion du client français ou européen, et de négociation.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les courants culturels et les habitudes commerciales propres à chaque pays
- Se familiariser avec les aspects légaux et réglementaires des transactions commerciales intra-européennes, ou en matière d'import dans l'Union Européenne.
- Maîtriser la communication et la gestion du client, à distance et en face-à-face, qu'il s'agisse de comptes-clés existants ou de nouveaux prospects
- Disposer d'outils pour approcher et gérer le client en s'assurant de la parfaite compréhension de ses besoins et attentes malgré la différence de langue
- Faire reconnaître votre entreprise comme le partenaire de choix pour vos clients

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Recueil des attentes opérationnelles des participants
- Une formation de 3 jours, construite ensemble pour s'adapter à vos besoins opérationnels
- Une des seules formations disponibles dans ce domaine dispensée en **ANGLAIS ou bilingue ANGLAIS/FRANÇAIS**
- Un focus sur la partie opérationnelle, pour une mise en pratique accélérée tenant compte des éléments fondamentaux
- L'application immédiate des acquis dans votre fonction
- L'apprentissage des **phrases-clés en français** qui feront la différence
- L'étude de cas réels par des exercices pratiques et mises en situation
- Une approche mixte basée sur les « fondamentaux » associés à « l'opérationnel »
- Méthodologie participative

---

## DEROULE

### 1- LES FONDAMENTAUX : 7 HEURES

- Comprendre le marché Français et régional
- Construire son étude du marché français : les outils à utiliser
- Adapter l'offre au marché français
- Les réglementations Européennes et françaises
- Les certificats à présenter dans le cadre des normes ISO

### 2- L'OPERATIONNEL : 14 HEURES

- Prospecter ou reprendre un client existant
- Communiquer efficacement avec un client français ou européen
- Gérer son temps pour construire un échange commercial
- Comprendre l'impact des 35H en France sur la disponibilité des clients
- Construire un budget réaliste lorsque l'on vend en France
  - o Comprendre la logistique en Europe et en France
  - o Comprendre le « Supply Chain » (chaîne d'approvisionnement)
  - o Maitriser sa logistique
  - o Répondre aux aléas
- Convaincre dès le premier échange
- Identifier les « influenceurs » et les « décisionnaires »
- Connaître les bases de la langue française pour rassurer
- Mettre en avant ses « USP » (« Unique Selling Points ») pour se distinguer
- Construire son offre commerciale
- De la cotation à la livraison : les étapes de la commande et les impératifs à respecter
- Les conditions de paiement en France. EURO OU DOLLAR ?
- Adapter sa marge au marché visé
- Gérer les non-conformités
- Assurer un suivi client personnalisé
- Fidéliser le client
- S'auto-évaluer dans ses pratiques pour progresser

## NOUS CONTACTER

[contact@wersus.fr](mailto:contact@wersus.fr)

01 82 02 29 89

[www.wersus.fr](http://www.wersus.fr)