

OD17 - Business Développement - Réussir avec succès son développement commercial en Allemagne

ORGANISER, NÉGOCIER, SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

New!

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

À la fin de la journée, les participants sauront comprendre les spécificités économiques et culturelles du marché allemand. Ils seront capables d'adapter leur offre et leur discours commercial aux attentes locales. Enfin, ils pourront identifier des leviers efficaces de prospection, éviter les erreurs fréquentes et construire un plan d'action concret pour leur développement.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Session interactive favorisant l'échange d'expériences entre les participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

- Présentation vif Solutions
- Présentation de l'ordre du jour
- Tour de table : expériences ou perceptions du marché allemand ainsi que les attentes et objectifs individuels de la journée

2) COMPRENDRE LE MARCHÉ ALLEMAND

- Structure économique de l'Allemagne : Länder, pôles industriels, le rôle clé du Mittelstand (tissu de PME)
- Actualité économique et opportunités que cela peut représenter pour les sociétés françaises
- Eventuel mini-sondage / quiz express pour briser les idées reçues sur le marché allemand.

3) QUELLES STRATÉGIES POUR LE MARCHÉ ALLEMAND

- Les étapes clés pour construire sa stratégie de développement
- Les différentes stratégies possibles
- Les budgets nécessaires à prévoir
- Cas pratique : analyse du positionnement d'une sociétés française en Allemagne

4) VALIDATION DE VOTRE MARCHÉ ET ADAPTER SON APPROCHE COMMERCIALE

- Mener une étude du marché fiable
- Adapter son discours, offre et argumentaire à la culture allemande
- Normes, certifications et critères de qualité attendus
- Stratégie de Marketing digital à mettre en place

5) PROSPECTION ET RÉSEAUX ALLEMANDS

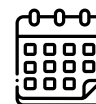
- Prospection commerciale efficace : comment approcher un prospect allemand (qualification, approche, relance, closing) ?
- Comment trouver un bon partenaire commercial ?
- Comment fidéliser ses clients / partenaires ?
- Les clés de réussite dans la durée
- Les pièges à éviter

6) DOING BUSINESS EN ALLEMAGNE

- Management interculturel
- Comment négocier avec ses interlocuteurs allemands et construire une relation d'affaires durable ?
- Echanges d'expériences sur ce que les participants ont déjà vécu

7) CLÔTURE

- Élaboration d'un mini plan d'action individuel : "Mes 3 priorités pour réussir en Allemagne"
- Tour de table avec synthèse des points clés de la journée
- Partage de ressources utiles / Think to thought (articles, contacts...)



11 juin 2026



690 €
(HT)



1 jour
7 h



Professionnels du développement commercial et dirigeants d'entreprise, en charge de la stratégie d'exportation et de la prospection sur le marché allemand, et ayant besoin de structurer leur approche ou d'approfondir leurs connaissances sur la culture d'affaires locale



La formatrice dispose de plus de 15 ans d'expérience dans l'accompagnement d'entreprises sur leurs projets de développement et d'implantation en France et en Allemagne. Elle intervient notamment sur les enjeux de stratégie d'entrée marché, de développement commercial et de structuration de réseaux de vente, et est engagée au sein de réseaux d'experts spécialisés dans l'accompagnement international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014



Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation. • **N° d'existence** : 11755181175 • **SIRET** : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise ou l'OPCO selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est non assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

• Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage. • L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation • Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.
Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>



FICHE D'INSCRIPTION

LA FORMATION

Intitulé : Code :

Date(s) souhaitées :

Prix :
• Prix net/participant :

• Participation du déjeuner : OUI (20€/jour) NON

Total net (en euros) :

L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Numéro SIRET : Code NAF :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

Responsable de formation : M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : Fax : | | | | | | | |

PARTICIPANT N°1 :

M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : Fax : | | | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

Besoin d'aménagement spécifique: Oui Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui Non

PARTICIPANT N°2 :

M. Mme.

Nom : Prénom : Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : Fax : | | | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

Besoin d'aménagement spécifique: Oui Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui Non

FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande : Oui Non

Adresse :

Ville : Code postal : Pays :

Ci-joint un chèque en EUR : Oui Non

Date et signature :

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante www.formatex.fr/mentions-legales.html, j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATE et en particulier ma responsabilité civile. Si financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.