

/ Détail de la formation

- 4 workshops de 2h00 durant 3 mois
- Transmission d'outils méthodologiques
- 1 session finale de pitch international
- Mix Présentiel et en TEAMS



/ Investissement demandé

- 8h de présence en workshop
- Environ 8 à 14h de travail personnel
- 30 minutes pour le pitch final

▪ BUDGET :

/ Contenu des workshops



- Entre chaque workshop, des « TO DO » vous seront donnés afin de mettre en pratique le contenu de la formation. Le contenu sera présenté par chaque participant dans la session suivante et challengé collectivement « avec bienveillance sans complaisance ».
- Le contenu des workshops permettra de répondre aux grands enjeux suivants :
 - Pourquoi aller à l'international ?
 - Comment prioriser et sélectionner ses marchés cibles ?
 - Son écosystème et sa proposition de valeur à l'international ?
 - Quels modes d'implantation et quelle stratégie commerciale ?
 - Quelle organisation interne pour atteindre ses objectifs ?

/ Pitch final – 30 minutes

Après la formation, vous devrez présenter votre stratégie et plan d'action international durant 30 minutes devant les experts ALTIOS & PMT Propulseurs en intégrant les outils méthodologiques présentés lors du parcours.

/ Livrables / Outils

- Support d'analyse à 360° pour mesurer les potentiels d'accélération de votre entreprise à l'international
- Outils de priorisation de marché
- Outils RH International

/ Pourquoi s'inscrire ?

→ Vous envisagez un développement hors de France à partir de 2024 ?

→ Vous envisagez une levée de fond intégrant la dimension internationale ?

/ Pour aller plus loin...

Après la formation, ALTIOS propose un parcours individuel et sur-mesure pour implémenter ensemble votre stratégie et définir un plan d'action international

