



exportateurs connectés

Financé par



À l'initiative de



FRANCE NUM

bpifrance

PROGRAMME



L'accompagnement-action dure trois semaines consécutives et combine les différents formats :

- 2 Webinaires collectifs
- 4 Actions individuelles
- 1 Action collaborative
- 1 « Chat » communautaire
- 2 Quizz
- 1 Coaching individuel
- 1 Base de ressources

Les entreprises s'engagent à suivre l'ensemble du parcours d'accompagnement.

PRE-REQUIS

- Disposer d'un matériel informatique adéquat
- Avoir une connexion Internet
- Niveau d'anglais A2 souhaité

OBJECTIF DU PARCOURS

Expérimenter l'usage des réseaux sociaux pour augmenter la visibilité de l'entreprise à l'international, savoir prospecter et animer les marchés étrangers via ce canal.

SEMAINE 1



WEBINAIRE 1

Objectifs : Comprendre le fonctionnement, les points d'appui et les mécanismes des Réseaux Sociaux tels que LinkedIn, Facebook et Instagram qu'il convient de mobiliser pour l'export. Choisir les Réseaux Sociaux pertinents en fonction des pays ciblés. Savoir créer un profil social professionnel pour l'international. Adapter l'identité numérique de son entreprise à l'export. Construire son écosystème business à l'export sur les plateformes des Réseaux Sociaux.



« CHAT » COMMUNAUTAIRE

Tout au long du parcours, les participants peuvent poser leurs questions et échanger dans le Chat de la messagerie instantanée Signal, modéré par l'expert. L'esprit collaboratif et la cohésion entre les participants pour l'apprentissage social innovant.



ACTION INDIVIDUELLE N°1

Objectifs : Mettre en application les compétences et les connaissances à la suite du webinar n°1. Construire son profil ou sa page entreprise dédiée à l'export. Rédiger son titre et un résumé impactant et professionnel en français et /ou anglais.



ACTION COLLABORATIVE N°1

Objectifs : Apporter son regard constructif pour améliorer l'identité numérique de chacun. Savoir détecter les points forts et les points faibles pour l'identité numérique digne de confiance. Chacun s'engage à aider au moins un des participants et soumettre son identité numérique à l'avis.



ACTION INDIVIDUELLE N°2

Objectifs : Construire une cartographie de son réseau à l'étranger à l'aide des Réseaux Sociaux. Travail de recherche et d'observation pour identifier le réseau de valeur qui entoure l'entreprise à l'export. Analyser sur la base de six questionnements : « Qui innove, qui produit, qui offre, qui a besoin, qui utilise, qui paie »



QUIZZ 1

Objectif : Tester ses connaissances.

SEMAINE 2



WEBINAIRE N°2

Objectifs : Maîtriser la méthodologie de prospection et Faire grandir son réseau à l'international. Savoir faire sa pré-étude des marchés étrangers à l'aide des Réseaux Sociaux.



ACTION INDIVIDUELLE N°3

Objectif : S'inspirer de l'expérience de ses pairs. Les témoignages vidéo à écouter.



ACTION INDIVIDUELLE N°4

Objectifs : Choisir la plateforme des Réseaux Sociaux en fonction de ses objectif pays. Etablir sa liste de mot clé et hashtag en plusieurs langues. Préparer et pratiquer les différents types d'interactions : commenter, poster, partager, etc. Entrer en contact avec un partenaire business dans un pays précis.



QUIZZ 2

Objectif : Tester ses connaissances.

SEMAINE 3



COACHING INDIVIDUEL

Objectifs : Séance individuelle avec un expert référent accompagné par un ou deux experts invités. L'entreprise présentera le résultat de ses actions aux experts. Le moment à faire le bilan et recommander la suite à donner.

SUITE



ACCES AUX RESSOURCES PENDANT
6 MOIS



INTEGRATION A LA COMMUNAUTE
DES EXPORTATEURS CONNECTES



ATTESTATION DE REUSSITE



BILAN A 6 MOIS