**Marketing en France et pays francophones**

Durée : **3 jours**, soit 21 heures

Cout du cycle : A déterminer

Lieu : A déterminer

Session(s) : A déterminer

**Faire des affaires en France et avec les pays francophones voisins, exige une compréhension claire de la façon que vous, et vos produits, aurez à vous positionner face à une population de 71+ millions de personnes de langue maternelle française.**

**Ce qui peut avoir été vrai hier, a été considérablement remis en question et modifié ses deux dernières décennies et ce doit d’être traduit dans les outils marketing adéquats pour accompagner au mieux votre stratégie sur ces marchés.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| OBJECTIFS |  | PROGRAMME |
| - Vous aider à distinguer entre la France, la Suisse, la Belgique et les autres marchés francophones, et à caractériser chaque pays/marchés - Permettre la construction de « boîtes à outils marketing pays », spécifiques, pour de meilleures visibilités et succès commerciaux de votre entre-prise | *-* ***Jour 1 :*** *Qu’est-ce qui caractérise, diffère et est commun entre ces pays et comment définir leur identité ?**-* ***Jour 2 :*** *Comment façonner vos outils actualisés de commercialisation, vos stratégies, et vos moyens marketing pour envisager d'entrer sur ces marchés en adéquation avec vos objectifs d’entreprise ?**-* ***Jour 3 :*** *Questionnaires interactifs, jeux, mises en situations et comment "Devenir Naturellement Français". Etudes de cas marketing récentes, et comment adapter vos stratégies à vos marchés en France, Belgique, Suisse et autres pays de langue française.* |
| PERSONNES CONCERNEES |
| - Directeurs Généraux - Directeurs Marketing- Directeurs Export |
| METHODES PEDAGOGIQUES |
| - Pédagogie active : données et éléments clés sur la France, la Belgique, la Suisse et les autres marchés francophones, combinés avec des exemples de ce qu'il faut savoir et faire en vue de la pénétration de ces marchés, avec un mix marketing approprié - Petits ateliers : permettant jeux de rôles, échan-ges d’expérience et outils opérationnel (trucs et astuces) pour garder en tête / amener en France, Belgique, Suisse et autres marchés francophones |

*Note : Les modules peuvent être conduits tout en anglais également.*