

# SE PROTÉGER, SE DÉVELOPPER, INFLUENCER AVEC L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

CLEVER Actions, c'est un ensemble de formations de 1 à 2 journées pour acquérir des méthodes et outils opérationnels d'intelligence économique.

## MODULE 1 SE PRÉPARER À UN SALON PAR UNE DÉMARCHE D'INTELLIGENCE ECONOMIQUE

**+** **Objectif :** Améliorer la gestion, l'optimisation et le rendement du déploiement stratégique de l'entreprise sur les salons grâce à l'Intelligence Economique



**Contenu :**

- Logistique du salon
- Sécurité et sûreté pour le salon
- Processus offensif : commercial, veille et influence



**Durée :** 1 jour



**Animation :** Paul Cueva-Gamard  
Cabinet CEIS

## MODULE 2 FORMATION À LA RECHERCHE SUR INTERNET POUR LA MISE EN PLACE D'UNE VEILLE STRATÉGIQUE

**+** **Objectif :** Acquérir de nouvelles compétences dans votre méthodologie de recherche sur internet.



**Durée :** 2 jours



**Animation :** Cabinet Global Reach



**Contenu :**

Présentation générale du processus de veille en entreprise

- Les différents types de veille
- Comment mettre en place une veille stratégique ?
- Diagnostic des besoins et pratiques de veille
- Plan de veille en interne

Identification et validation des sources internet

- Les 2 types de web : visible et invisible
- La veille sur le web
- Panorama des réseaux sociaux

La boîte à outils du veilleur

- E-réputation : Google alerts
- Marchés publics : Marchés online
- Cartographie de tous les outils web

## MODULE 3 INFLUENCER ET PRATIQUER LE LOBBYING

 **Objectif :** Définir une stratégie et maîtriser les outils d'influence

 **Animation :** Eric DELBECQUE

 **Durée :** 2 jours

 **Contenu :**

- Que sont l'image et l'influence ?
- Les différents compartiments de l'influence : guerre de l'information, management des perceptions
- Le fonctionnement des médias
- Cyber sphère et réseaux sociaux
- Normes, lobbying et négociation
- Comment maîtriser sa parole : techniques argumentatives
- Cartographie des acteurs
- Les relations institutionnelles

## MODULE 4 CONNAÎTRE LES ENJEUX DE L'INTERNATIONAL

 **Objectif :** Acquérir une vision 360° d'une démarche commerciale export


 **Contenu :**

- Approche marché
- Approche logistique
- Approche culturelle
- Approche financière et juridique

 **Durée :** 2 jours


 **Animation :** Vincent GIMET

## MODULE 6 MAÎTRISER L'ART DU PITCHING

 **Objectif :** Acquérir les clés d'une présentation commerciale précise, concise et percutante

 **Durée :** 1 jour

 **Animation :** Rhannon MCMILLAN

 **Contenu :** Les opérateurs de la chaîne logistique, les critères de sélection de son partenaire de transport, tarifs et cotations, les obligations douanières, le contrat de transport

## MODULE 5 INTERCULTUREL : S'OUVRIRE POUR RÉUSSIR

 **Objectif :** Se sensibiliser aux enjeux « business » de l'Interculturalité

 **Durée :** 1 jour

 **Animation :** Sylvie DAY

 **Contenu :**

- Comprendre l'environnement culturel d'un marché
- Vendre ou négocier dans un environnement multiculturel ou interculturel
- Manager dans un environnement multiculturel ou interculturel

## MODULE 7 ORGANISER SA LOGISTIQUE EXPORT

 **Objectif :** Maîtriser le transport international de ses marchandises

 **Durée :** 1 jour

 **Animation :** Véronique GAUFRETEAU