

PROGRAMME DE FORMATION

INTITULÉ DE LA FORMATION	DURÉE DE LA FORMATION	TARIF UNITAIRE HT
Séquence Go-to-Market US	1h15	Nous consulter

Mode de formation : Formation à distance, e-learning Personnel concerné : Toute personne souhaitant s'implanter aux Etats-Unis en maîtrisant les clés du positionnement, du réseau et de la stratégie commerciale locale : entrepreneurs, cadres dirigeants, managers Prérequis : Etre éligible au club Frenchfounders Matériel requis : Ordinateur, tablette ou smartphone (avec son et caméra fonctionnels), connexion internet. Personnes à mobilité réduite : Accès à un ordinateur et matériel adapté. Conditions de réalisation : selon CGV	Objectifs pédagogiques • Comprendre les spécificités culturelles et business du marché américain. • Adapter son offre, son pitch et sa stratégie commerciale aux attentes locales. • Construire un plan d'action opérationnel pour réussir son implantation aux États-Unis. Approche pédagogique Théorie (vidéos, lectures) et pratique (phases de réflexions, quiz, activités, études de cas). Focus sur collaboration et autonomie de l'apprenant au travers des outils interactifs.
---	---

PROGRAMME DE FORMATION

Activités	Objectifs de l'étape	Contenu de l'étape	Méthode d'apprentissage	Moyens pédagogiques	Évaluation formative
Démarrage	Auto-évaluer sa connaissance du marché américain et de la stratégie Go-To-Market	Évaluer son niveau de préparation à une expansion aux États-Unis (vision marché, culture business, stratégie)	E-learning	Ordinateur/smartphone, connexion internet	Auto-évaluation / Positionnement sur un axe de compétences
Activité 1	Comprendre les fondamentaux du marché américain	Taille du marché, comportements des consommateurs, écosystème business US, spécificités sectorielles	Vidéos, quiz, graphique, cas pratique, quiz final	Ordinateur/smartphone, connexion internet, support PDF	Quiz, Évaluation formative finale
Activité 2	Identifier son positionnement et adapter son offre au marché US	Étude de cas d'entreprises, analyse concurrentielle, stratégie de différenciation, adaptation produit/prix	Vidéos, quiz, cas pratique, activité pédagogique, ressource documentaire, quiz final	Ordinateur/smartphone, connexion internet	Quiz, Évaluation formative finale
Activité 3	Décoder la culture business américaine et les pratiques de négociation	Communication directe, networking, relation client, pitch à l'américaine	Vidéos, quiz, activités pédagogiques, ressource documentaire, quiz final	Ordinateur/smartphone, connexion internet, support PDF	Quiz, Évaluation formative finale



frenchfounders

PROGRAMME DE FORMATION

Activité 4	Définir sa stratégie de go-to-market	Choix du mode d'entrée (implantation, partenaire, distributeur), stratégie marketing et commerciale	Vidéos, quiz, activité pédagogique, ressource documentaire, quiz final	Ordinateur/smartphone, connexion internet, support PDF	Quiz, Évaluation formative finale
Activité 5	Comprendre les aspects légaux, fiscaux et RH aux États-Unis	Création d'entreprise, contrats, fiscalité, embauche, gestion interculturelle des équipes	Vidéos, quiz, activité pédagogique, quiz final	Ordinateur/smartphone, connexion internet, support PDF	Quiz, Évaluation formative finale
Activité 6	Construire son réseau local et identifier ses partenaires clés	Business communities, incubateurs, partenaires stratégiques, FrenchFounders Network	Vidéos, quiz, quiz final	Ordinateur/smartphone, connexion internet, support PDF	Quiz, Évaluation formative finale
Activité 7	Mettre en œuvre son plan d'action Go-To-Market US	Élaboration de son plan d'action, checklist de lancement, retours d'expérience d'entrepreneurs	Vidéos, quiz, graphiques, ressources documentaires, quiz final	Ordinateur/smartphone, connexion internet	Quiz, Évaluation formative finale
Final	Auto-évaluer ses acquis et son plan d'action	Mesurer sa progression et identifier les prochaines étapes de sa stratégie d'expansion US	E-learning	Ordinateur/smartphone, connexion internet	Auto-évaluation / Positionnement sur un axe de compétences

Frenchfounders Academy
142 rue de Rivoli 75001 Paris
SIRET : 93802066600013
academy@frenchfounders.com

20/10/25