

# My **EXPORT** Coach by BUSINESS France

Outil de matching et d'analyse entre sa personnalité et la culture d'un pays ciblé, au choix parmi les 200 pays de la planète !

My  
export  
coach

Toujours prêt à partir ... n'importe où, n'importe quand !

# MyEXPORTCoach

**Myexportcoach est un outil qui permet de :**

- ▶ Se préparer efficacement pour :
  - son prochain rendez-vous d'affaires
  - son expatriation en tant que salarié ou VIE
  - sa gestion d'équipe étrangère
  - son prochain salon à l'étranger
  
- ▶ Comprendre ce qui n'a pas fonctionné dans le pays lors des dernières réunions, optimiser ses relations d'affaires pour gagner des contrats !



Pour être sûr de réussir sa communication et de comprendre la personnalité de ses interlocuteurs étrangers

**Une seule solution !**

**My  
export  
coach**



PRÉSENTATION

CONNECTEZ-VOUS POUR ACCÉDER À VOTRE ESPACE CULTUREL

Mot de passe oublié

Gratuit

## Découvrez votre **profil culturel** et adaptez-le à celui du pays

Après votre profilage, nous caractériserons ensemble vos **points forts et faibles** en rapprochant votre profil des spécificités culturelles du pays cible.



Bonjour,

J'ai créé cette plateforme pour que vous puissiez vous auto évaluer et obtenir instantanément des réponses claires et précises sur le bon comportement à adopter dans les pays que vous ciblez. Cette plateforme est le fruit de trente ans d'expérience terrain, complétée par l'expérience de neurologues, de sociologues de tous pays. Cette plateforme contient des données comparatives de plus de 150 pays !

[▶ Voir la vidéo de présentation](#)

**Si vous souhaitez aller en profondeur sur votre profil, n'hésitez pas à me contacter.**

Je vous invite maintenant à indiquer votre nom, dans le formulaire ci-dessous, pour recevoir l'accès à la plateforme Myexportcoach. Si vous avez vos codes, allez directement à l'onglet **MON COMPTE**.



Laurent Goulvestre  
Expert interculturel,  
Auteur et concepteur de  
Myexportcoach

# 1

- A l'aide d'un questionnaire et en 10 minutes, faite gratuitement votre profil de personnalité interculturel
- Apparaît alors un graphique en radar, ou linéaire, avec différentes dimensions culturelles qui vous caractérisent.
- Toutes ces dimensions sont expliquées dans l'onglet « Bien comprendre » du site.

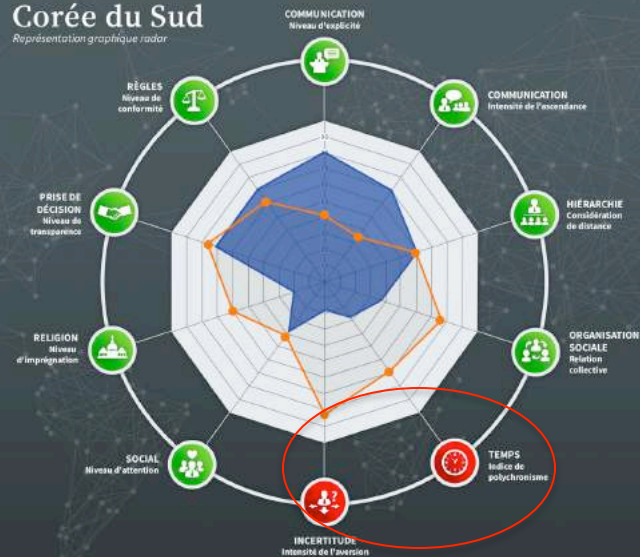


## 2

- Sélectionnez ensuite le pays que vous souhaitez comparer immédiatement avec votre profil
- Apparaissent en rouge les écarts à surveiller avec la culture ciblée (ici Corée du sud)

## Corée du Sud

Représentation graphique radar



## 3

Pour chaque point rouge du radar, des réponses claires et précises vous disent ce qu'il faut faire et ne pas faire.  
Le système expert est entièrement autonome.

### Vos points de vigilance...



#### TEMPS

##### Perception du temps dans les projets

Corée du Sud : 69%

Vous : 28%

#### ATTENTION : la culture que vous ciblez considère le temps comme une donnée relative

Attention, il semble que vous ayez un désalignement important avec votre interlocuteur sur cet indicateur. Prenez le temps de discuter de choses et d'autres. N'hésitez pas à faire des petits faits et surtout à ne pas montrer votre impatience au cours de l'échange. Soyez assuré que ce ne sera pas une perte de temps, bien au contraire. Cette culture à besoin de connaître ses interlocuteurs pour avoir confiance avec de s'engager. Même si votre projet est excellent, il sera toujours perçue par rapport à l'importance de la confiance qu'il aura capable de rendre en vous. Prenez un peu de temps pour vous abonner - quel est ce que vous espérez ? Quelles sont vos impressions à l'égard de votre interlocuteur ? Quelle est qui peut vous conduire à distancer plus de confiance, chez lui, dans la relation ? Écrivez ce problème dans les relations physiques (prendre de main avec longue, tape sur l'épaule). Cela sera de même avec votre interlocuteur quand vous commencent un peu à le connaître. Le risque - avec ce type de profil - est de sentir souvent trop vite, d'avoir l'impression de perdre son temps et d'être dans l'incapacité de construire le capital de confiance nécessaire à votre interaction.



#### INCERTITUDE

##### Notion de prise de risque

Corée du Sud : 84%

Vous : 18%

#### ATTENTION : la culture que vous ciblez est une culture qui doute souvent

Attention, il semble que vous ayez un désalignement important avec votre interlocuteur sur cet indicateur. Ce type de profil a du mal à s'engager dans les projets. Il a besoin d'être rassuré par rapport à ses projets et ses produits. Argumentez alors sur des faits et non des idées. Montrez lui votre haut niveau d'expertise, les succès produits que vous avez faits et les clients qui vous ont fait confiance. Prenez lui un exemple, montrez lui les données factuelles qui ont servi à rendre le risque. Résumez lui ce maximum de renseignements en lui expliquant les étapes de votre collaboration. Appuyez sur les bénéfices pour qu'il les sente. Analysez que étapes progressives pour qu'il puisse se rassurer et s'engager. Le risque - avec ce type de profil - est de sentir pas de doute sur qu'il considère le commerce le plus risqué pour se rassurer.

## Vos points de vigilance...



### TEMPS

#### Perception du temps dans les projets

Corée du Sud : 69%

Vous : 28%

#### ATTENTION : la culture que vous ciblez considère le temps comme une donnée relative

Attention, il semble que vous ayez un décalage important avec votre interlocuteur sur cet indicateur. Prenez le temps de discuter de choses et d'autres. N'hésitez pas à faire des small talk et surtout à ne pas montrer votre impatience au cours de l'entretien. Soyez assuré que ce ne sera pas une perte de temps, bien au contraire. Cette culture a besoin de connaître ses interlocuteurs pour avoir confiance avant de s'engager. Même si votre produit est excellent, il sera toujours secondaire par rapport à l'importance de la confiance qu'il sera capable de mettre en vous. Prenez un peu de temps pour vous observer : qu'est-ce que vous éprouvez ? Quelles sont vos impressions à l'égard de votre interlocuteur ? Qu'est-ce qui peut vous conduire à déclencher plus de confiance, chez lui, dans la relation ? Observez sa proximité dans les relations physiques (poignée de main assez longue, tape sur l'épaule). Osez faire de même avec votre interlocuteur quand vous commencerez un peu à le connaître. Le risque - avec ce type de profil - est de vouloir avancer trop vite, d'avoir l'impression de perdre son temps et d'être dans l'incapacité de construire le capital confiance nécessaire à votre interlocuteur.



### INCERTITUDE

#### Notion de prise de risque

Corée du Sud : 84%

Vous : 18%

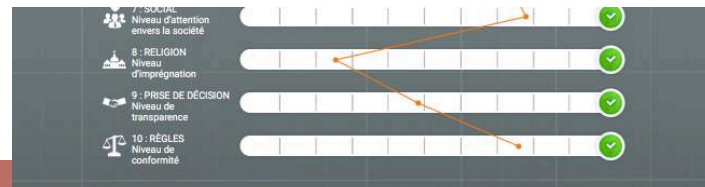
#### ATTENTION : la culture que vous ciblez est une culture qui doute souvent

Attention, il semble que vous ayez un décalage important avec votre interlocuteur sur cet indicateur. Ce type de profil a du mal à s'engager dans les projets. Il a besoin d'être rassuré par rapport à vos propos et vos produits. Argumentez alors sur des faits et non des idées. Montrez lui votre haut niveau d'expertise, les essais produits que vous avez faits et les clients qui vous ont fait confiance. Proposez lui un contrat, montrez lui les clauses favorables qui vont lui limiter le risque. Apportez-lui un maximum de transparence en lui exposant les étapes de votre collaboration. Apportez des échantillons pour qu'il les teste. Avancez par étapes progressives pour qu'il puisse peu à peu s'engager. Le risque - avec ce type de profil - est qu'il ne prenne pas de décision ou qu'il choisisse le concurrent le plus reconnu pour se rassurer.



## 4

Vous renforcez ensuite vos connaissances sur le pays souhaité avec les liens automatiques de France Diplomatie situés en bas du profil. Informations pertinentes / sécurité, etc ...



**Un pays où on ne fait jamais grève !**



Fusce dapibus, tellus ac cursus commodo, tortor mauris condimentum nibh, ut fermentum massa justo sit amet risus. Donec sed odio dui. Duis mollis, est non commodo luctus, nisi erat porttitor ligula, eget lacinia odio sem nec elit. Nullam id dolor id nibh ultricies vehicula ut id elit. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Sed posuere consectetur est at lobortis. Duis mollis, est non commodo luctus, nisi erat porttitor ligula, eget lacinia odio sem nec elit. Cras mattis consectetur purus sit amet fermentum. Vestibulum id ligula porta felis euismod semper. Nulla vitae elit libero, a pharetra augue. Etiam porta sem malesuada magna mollis euismod. Nullam quis risus eget urna mollis ornare vel eu leo. Donec sed odio dui. Donec ullamcorper nulla non metus auctor fringilla. Maecenas faucibus mollis interdum. Donec ullamcorper nulla non metus auctor fringilla. Cras justo odio, dapibus ac facilisis in, egestas eget quam. Morbi leo risus, porta ac consectetur ac, vestibulum at eros. Vivamus sagittis lacus vel augue laoreet rutrum faucibus dolor auctor. Donec ullamcorper nulla non metus auctor fringilla. Cras justo odio, dapibus ac facilisis in, egestas eget quam. Curabitur blandit tempus porttitor. Nullam id dolor id nibh ultricies vehicula ut id elit. Donec id elit non mi porta gravida at eget metus. Maecenas faucibus mollis interdum. Donec ullamcorper nulla non metus auctor fringilla. Fusce dapibus, tellus ac cursus commodo, tortor mauris condimentum nibh, ut fermentum massa justo sit amet risus. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Maecenas sed diam eget risus varius blandit sit amet non magna. Integer posuere erat a ante venenatis dapibus posuere velit aliquet.

Contactez votre coach pour approfondir vos résultats : [Contacter](#)

MyExportCoach est une marque de GULUIDA S.A.S. RCS 433308228 - TVA FR 514 333 028 28  
Conception : Golco475.com  
Montpellier / Epiales

## En résumé

1. Remplissez le questionnaire

2. Affichez votre profil de personnalité

3. Comparez le parmi 200 pays

4. Intégrez les corrections proposées



# Quelle est la cible ?

Tous les acteurs qui sont en contacts avec des étrangers

- Chefs d'entreprises de PME et d'ETI
- Administrations exports
- VIE
- Directions Exports
- Responsables de zones

# Puissance de l'outil

- **Un outil concret d'aide à la réflexion sur sa personnalité**
- **Un outil autonome qui apporte des propositions de correction concrètes par rapport à la culture ciblée**
- **Un outil gratuit et facile d'accès**
- **Un outil digital moderne avec un graphisme qui séduit les jeunes et les moins jeunes**

*My* **EXPORT** Coach by **BUSINESS France**

**Merci de votre attention**

**My  
export  
coach**

**Toujours prêt à partir ... n'importe où, n'importe quand !**