INSCRIPTIONS / RENSEIGNEMENTS
01 43 14 03 94
formations@fontaineolivres.com

DÉVELOPPER DES SUPPORTS DE VENTE À L'INTERNATIONAL

NIVEAU : SPÉCIALISATION - ✱ Nouveauté
DURÉE : 7h00 H

Comment produire des outils de communication efficaces pour le marché international ? Quels canaux mobiliser ? Qui contacter, quand et comment ? Cette formation théorique et pratique permettra d'obtenir les clés pour stimuler les cessions et acquisitions de droits à l'international grâce à des supports de vente et de communication adaptés.

SESSIONS : Du 02/02/2026 au 02/02/2026
TARIF ENTREPRISE : 500 € HT — TARIF PARTICULIER : 360 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- **Identifier les modes de communication adaptés et les partenaires commerciaux**
- **Comprendre les attendus d'un catalogue de droits étrangers**
- **Repérer le potentiel de ses titres, les informations à transmettre**
- **Construire des outils de vente efficaces**
- **Créer et enrichir une base de données de contacts**
- **Planifier le calendrier des échanges avec les acteurs internationaux**
- **Préparer les grandes foires internationales**

PUBLICS

• Salarié·es de maison d'édition : responsable de droits, chargé·e de communication ou de marketing, graphiste, responsable commercial.
• Agent.es, co-agent.es
• Graphistes, chargé.es de communication, attaché.es de presse
Si vous vous identifiez comme une Personne en Situation de Handicap : afin de bien vous recevoir, contactez notre équipe à l'adresse **formations@fontaineolivres.com** pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

PRE-REQUIS

Avoir au moins :
• Une première expérience, ou des notions, en cession ou acquisition de droits étrangers
• Une première expérience, ou des notions, en communication et commercialisation du livre
• Avoir suivi la formation Cession & acquisition de droits.

PROGRAMME

I. Introduction

• Le marché du livre international et ses enjeux : les dynamiques d'échanges littéraires dans le monde, les droits primaires et secondaires, la cession et l'acquisition de droits étrangers, les foires du livre internationales

II. Quels outils pour quelles actions ?
• Les modes et outils de communication utilisées pour vendre et acheter des droits étrangers
• La communication print, web et réseaux sociaux
• Concevoir un catalogue de droits
• La mise à jour des outils
• Structurer un argumentaire commercial spécifique aux droits étrangers et à un interlocuteur identifié

III. La prospection : quel titre pour quelle maison d'édition ?
• Identifier le potentiel des titres dans son catalogue
• Identifier les maisons d'édition ou agents pour son secteur, prendre en compte les spécificités culturelles de la production étrangère
• Constituer un fichier contact
• Prendre rendez-vous pour les foires : temporalité, outils

IV. Le calendrier de communication
• Les bonnes pratiques de communication
• Quels éléments envoyer, à qui et à quel moment ?
• La communication autour des foires du livre internationales : démarcher, confirmer, relancer
• Entretenir le contact, établir une relation de confiance

Vous avez une question concernant cette formation ?
Écrivez à **formations@fontaineolivres.com** ou appelez le **01 43 14 03 94**

MODALITES PÉDAGOGIQUES

• En présentiel ou à distance

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

• Supports théoriques
• Documents de travail issus d'exemples concrets
• Bibliographie, sitographie

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Quizz, étude de cas, travaux pratiques, mise en situation
• Autoévaluation des compétences