

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 : Session à la demande

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 ouappelez 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