

# OD7 - Développer sa présence en ligne à l'international

Marketing et communication digital à l'export

ORGANISER, NÉGOCIER, SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

## OBJECTIFS

Accroître votre visibilité en ligne à l'international. Élaborer une stratégie de communication digitale adaptée à vos cibles. Identifier les bons réseaux sociaux et créer des contenus engageants. Suivre et optimiser vos résultats pour pérenniser vos actions

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Adaptée à vos problématiques d'export : des solutions concrètes, réalistes et accessibles.
- Interactivité : alternance entre théorie, cas concrets et ateliers pratiques entre l'animateur et les participants.
- Feuille de route personnalisée : chaque participant repart avec un plan d'action à l'export clair.

Remise d'un support écrit, et animations via un support visuel.

## PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de la stratégie et du commerce international.

Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

## PROGRAMME

### 1) EXPLORER LES OPPORTUNITÉS DIGITALES À L'EXPORT

- Panorama du web et des réseaux sociaux :
  - o Tendances actuelles et usages à l'international
  - o Quels réseaux et outils pour maximiser l'impact de votre entreprise ?
- Identifier vos opportunités :
  - o Analyse des pratiques digitales existantes
  - o Définir vos cibles et vos objectifs avec la méthode SMARTER
- Atelier pratique :
  - o Audit de votre présence en ligne et découverte de vos forces et axes d'amélioration.

### 2) CONSTRUIRE VOTRE STRATÉGIE DIGITALE À L'EXPORT

- Élaborer une stratégie performante :
  - o Méthode POEM (Paid, Owned, Earned Media)
  - o Introduction aux leviers essentiels : SEO, SEA, SMO
- Créer des contenus attractifs :
  - o Site web multilingue : optimisation et référencement naturel
  - o Rédiger sur les réseaux sociaux : connaître les tips à maîtriser
  - o Créer du contenu engageant grâce à la méthode AIDA et aux Call To Action
  - o Utiliser l'IA (ChatGPT) pour générer des contenus rapidement et efficacement
- Atelier pratique :
  - o Conception de vos premiers prompts et contenus avec ChatGPT (posts, landing page ou article)

### 3) GAGNER EN VISIBILITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Créer des posts aux visuels engageants :
  - o Canva pour concevoir des visuels facilement

o Outils d'Intelligence Artificielle (IA) pour créer des images et des vidéos

• Déployer une stratégie social media efficace

o Planification avec un calendrier éditorial structuré et pertinent.

o Techniques et outils pour programmer et diffuser vos contenus

o Maximiser votre visibilité sur les réseaux sociaux et générer de l'engagement

• Développer vos partenariats :

o Stratégie d'influence : quelles opportunités côté partenariat ?

o Identifier des influenceurs / relais et éviter les pièges

• Atelier pratique :

o Conception et mise en place d'une stratégie éditoriale et d'un calendrier éditorial adaptée à vos cibles

### 4) MESURER ET AJUSTER VOTRE STRATÉGIE

• Piloter la performance :

o Identifier les bons KPIs pour vos sites et réseaux sociaux.

o Suivre vos résultats avec des outils pratiques : Google Analytics, Business Manager, tableaux de bord.

• Améliorer continuellement vos actions :

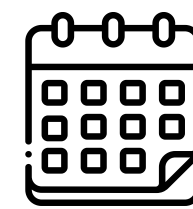
o Évaluer le ROI de vos campagnes.

o Adapter vos stratégies en fonction des performances.

• Atelier pratique :

o Création d'un tableau de bord adapté à votre entreprise.

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS



**PRÉSENTIEL**

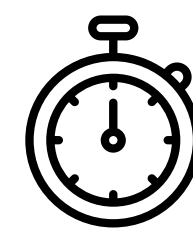
03 et 04 avril 2025

**DISTANCIEL**

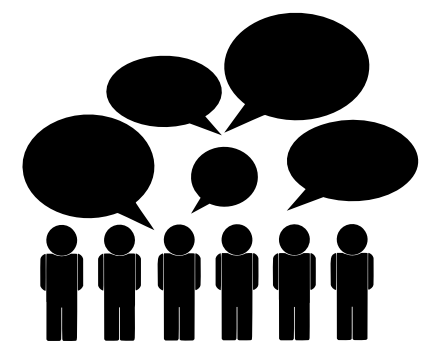
04 et 05 novembre 2025



1290 € (HT)



2 jours 14h



Toutes entreprises et/ou collaborateurs en charge de la visibilité à l'international et du développement de l'activité commerciale à l'export en B2C ou B2B.



Notre intervenante, diplômée d'un MBA e-business Paris School of Business, intervient depuis plus de 15 ans dans le domaine du marketing digital et du e-commerce. Consultante en marketing, développement commercial et communication digitale, elle accompagne de façon concrète, personnalisée, dynamique et bienveillante !

info@formatex.fr

+33 (0)1 40 73 34 44

77 Bd Saint-Jacques, 75014



Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

#### INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

#### FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

#### INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation. • **N° d'existence** : 11755181175 • **SIRET** : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise ou l'OPCO selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est non assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

#### ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

• Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage. • L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation • Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

#### ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

#### RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit. Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

#### PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

#### DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>



# FICHE D'INSCRIPTION

## LA FORMATION

**Intitulé :** ..... **Code :** .....

**Date(s) souhaitées :** .....

**Prix :**

- Prix net/participant : .....
- Participation du déjeuner :  OUI (20€/jour)  NON

**Total net (en euros) :** .....

## L'ENTREPRISE

**Raison sociale :** .....

**Numéro SIRET :** ..... **Code NAF :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**Responsable de formation :**  M.  Mme.

**Nom :** ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** | | | | | |

**Adresse e-mail :** ..... **Fax :** | | | | | |

### PARTICIPANT N°1 :

M.  Mme.

**Nom :** ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** | | | | | |

**Adresse e-mail :** ..... **Fax :** | | | | | |

**Fonction :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**Besoin d'aménagement spécifique :** Oui  Non

**La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant :** Oui  Non

### PARTICIPANT N°2 :

M.  Mme.

**Nom :** ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** | | | | | |

**Adresse e-mail :** ..... **Fax :** | | | | | |

**Fonction :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**Besoin d'aménagement spécifique :** Oui  Non

**La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant :** Oui  Non

## FACTURATION/FINANCEMENT

**Bon de commande :**  Oui  Non .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**Ci-joint un chèque en EUR :**  Oui  Non

**Date et signature :** \_\_\_\_\_

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante [www.formatex.fr/mentions-legales.html](http://www.formatex.fr/mentions-legales.html), j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATE et en particulier ma responsabilité civile. Si financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.