



**TEAM
FRANCE**
EXPORT

OUTRE-MER



Nos associés :



CATALOGUE DES FORMATIONS

SPÉCIAL OUTRE-MER 2026



CCI des Iles de Guadeloupe
CCI Guyane
CCI Martinique
CEM Saint Barth
CCI Saint Martin
CACIMA Saint-Pierre-et-Miquelon
ADIM Mayotte
CCI Réunion
CCISM Polynésie Française
CCI Nouvelle Calédonie



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivantes :
ACTIONS DE FORMATION

77 Bd Saint-Jacques, 75014
+33 (0)1 40 73 34 44 info@formatex.fr

L'ACADÉMIE DE L'EXPORT

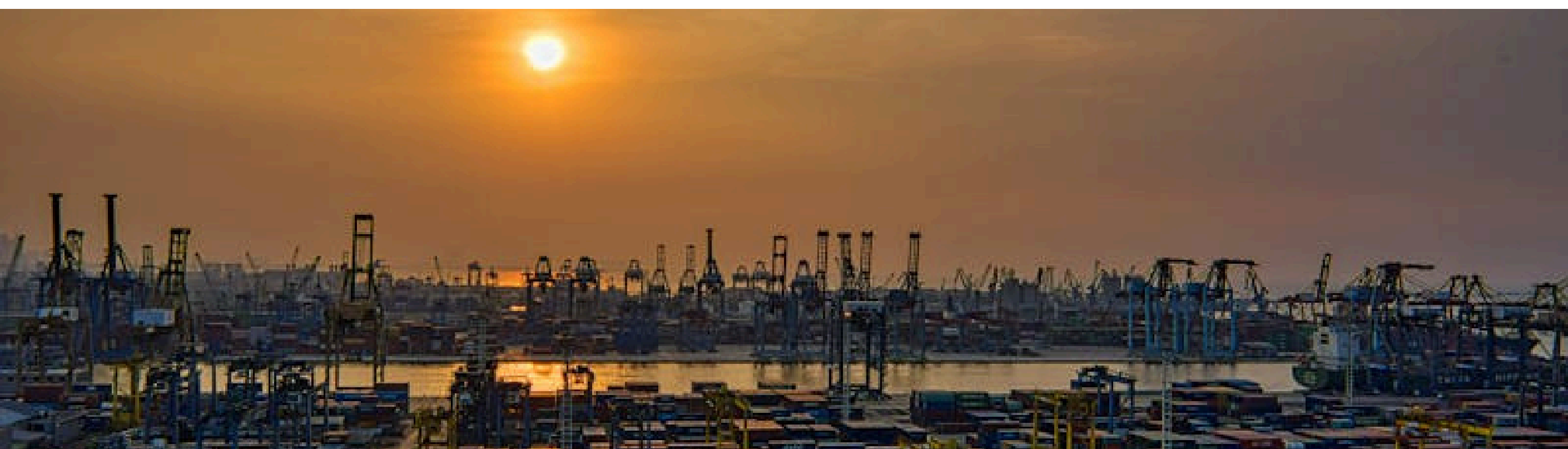
L'Académie de l'Export, mesure phare du plan gouvernemental « Osez l'export » et dirigée par la Team France Export, s'associe à Formatex pour accompagner les entreprises françaises dans leur ouverture à l'international.

Ce partenariat combine l'expertise de Formatex en formation professionnelle et l'approche stratégique de l'Académie, offrant des outils concrets et des parcours adaptés à tous les niveaux, pour structurer sa démarche export et maîtriser les spécificités des marchés étrangers.



Portail de formations opérationnelles pour vous développer à l'international

Avec un catalogue enrichi régulièrement, accessible en digital ou en présentiel, les formations couvrent les étapes clés de l'export : préparation, stratégie, financement, logistique, négociation ou implantation. Grâce à une approche alliant théorie et pratique, l'Académie de l'Export et Formatex donnent aux entreprises les clés pour transformer l'internationalisation en un levier de croissance durable.



VOS CONTACTS CHEZ FORMATEX



Formatex -
Organisme de formation



Retrouvez les commentaires sur nos
formations !



Nos formats d'intervention



INTRA-ENTREPRISE

Des formations généralement organisées sur votre site, inspirées de notre catalogue mais adaptées en fonction de vos attentes ou des programmes spécifiquement créés sur-mesure pour répondre à vos besoins précis.



INTRA-ENTREPRISE

Bénéficiez de l'expertise FORMATEX où que vous soyez dans le monde avec l'expertise de nos consultants qui vous accompagnent à distance via des sessions en visio fortes d'échanges et d'étude de cas adaptées.



INTER-ENTREPRISE

Un parcours de montée en compétences, composé sur mesure en fonction de vos besoins, à partir de nos formations catalogue, qui convient particulièrement pour soutenir vos projets personnels d'évolution ou de mobilité.



INTER-ENTREPRISE

La formule la plus simple pour former vos collaborateurs avec un programme détaillé, des sessions planifiées et des participants d'origines diverses pour favoriser l'échange d'expériences : le tout à un coût maîtrisé et la qualité FORMATEX.

FOCUS SUR UNE EXPERTISE SECTORIELLE

FORMATEX accompagne divers secteurs d'activité. Depuis 2014, la DGA (Ministère de la Défense) nous confie ses modules sur les « **Relations et affaires internationales** » (formats inter et intra).

Nous abordons des thèmes tels que le transfert de technologie, la négociation interculturelle, le protocole ou encore la géostratégie européenne, adaptés aux spécificités du secteur de l'armement et de la défense.

En format « inter », les entreprises du secteur peuvent s'inscrire et bénéficier de modules enrichis par les échanges entre formateurs, experts, entreprises et agents de la DGA.

Notre certification Qualiopi

Formatex est certifié **Qualiopi** depuis 2021 « au titre des actions de formation ». La certification a été renouvelée pour trois ans à l'issue du dernier audit en juillet 2024, conditionnant ainsi la prise en charge de nos formations via des financements publics (État, régions, France Travail) ou mutualisés par les Opérateurs de compétences (OPCO).



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Quel que soit le format choisi, si vous êtes en situation de handicap, notre référente handicap Madame **Katarzyna Lecointe** étudiera avec vous la possibilité de vous accueillir dans les meilleures conditions. Toutes nos salles de formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap moteur.



Référente Handicap

Katarzyna Lecointe

01 40 73 32 78

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Leurs témoignages

Qui de mieux que nos clients pour parler de nous ?

*“La formation **Déterminer le coût de vente à l’export** avec a été très enrichissante. La méthode du formateur est rigoureuse et ses études de cas adaptées m’ont permis de comprendre comment déterminer le coût de revient et fixer un prix juste pour mes clients à l’export. J’ai rapidement mis ces acquis en pratique pour une proposition commerciale incluant les conditions de vente. Cet accompagnement m’a aidé à rédiger une proposition professionnelle, à gagner du temps et à éviter des erreurs. Ces outils sont désormais notre base pour toutes nos négociations.*

Grand merci à toute l’équipe de Formatex pour son professionnalisme !”



AUTRES TÉMOIGNAGES SUR NOS FORMATIONS

“Une équipe extrêmement professionnelle, toujours réactive et attentive à nos besoins. Un véritable plaisir de collaborer avec eux !”



“Je vous remercie pour la qualité de la formation “Analyse du risque pays ainsi que des ses contenus et évidemment de son formateur.”



“Une formation très intéressante et éclairante, notamment grâce à l’expérience du formateur sur ces questions.”

“Je tiens à vous remercier chaleureusement pour l’organisation et la qualité de la formation proposée. L’ensemble de l’équipe a particulièrement apprécié les contenus et la pédagogie du formateur, et votre réactivité ainsi que votre professionnalisme ont grandement contribué à son succès. Nous espérons avoir l’opportunité de collaborer à nouveau avec Formatex à l’avenir.”



Nos formations



FORMATIONS À DISTANCE

Faire des affaires en Afrique sub-saharienne	4 sessions (3h/session)	21, 22, 28, 29 janvier 2026
Calcul du prix de vente export "Session Pacifique"	4 sessions (3h/session)	21, 22, 28, 29 avril 2026
Calcul du prix de vente export "Session DROM"	4 sessions (3h/session)	11, 12, 18, 19 mai 2026
Couverture et gestion des risques à l'international	4 sessions (3h/session)	25 juin & 2, 3, 9 juillet 2026
Développer son marketing et sa communication à l'international	4 sessions (3h/session)	17, 18, 28, 29 septembre 2026



**MINISTÈRE
DES OUTRE-MER**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Ces formations exclusivement destinées aux TPE /PME ayant leur siège en Outre-Mer, sont intégralement prises en charge par le Ministère Délégué au Outre-Mer dans le cadre de son partenariat annuel avec Business France.

Seuls des frais d'inscription vous seront demandés pour confirmer votre inscription :

- 50 € nets de taxe, pour les formations en distanciel avec une TVA de 8.5% pour tous, sauf à Mayotte et en Guyane (facturation par FORMATEX)
- 100 € nets de taxe, pour les formations en présentiel (facturation par votre CCI)

Faire des affaires en Afrique sub-saharienne

ORGANISER, NÉGOCIER, SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

Structurer et sécuriser son développement commercial en Afrique



OBJECTIFS

Les participants apprendront à structurer une démarche commerciale opérationnelle en Afrique sub-saharienne, à tester un marché sans implantation lourde, à identifier les acheteurs réellement solvables et à construire une offre adaptée, rentable et sécurisée.

Ils acquerront une méthodologie concrète pour passer d'une intention Afrique à un premier chiffre d'affaires sécurisé en 6 à 9 mois.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La formation est résolument opérationnelle (90 % pratique / 10 % théorie) et centrée sur les projets réels des participants.

Elle s'appuie sur :

- des études de cas terrain (Afrique de l'Ouest et de l'Est),
- des outils directement applicables,
- des travaux sur la propre entreprise des participants,
- des livrables remis à chaque module.

La formation est structurée autour de la méthode T.E.R.R.A.I.N Afrique, cadre opérationnel éprouvé pour sécuriser un développement commercial en Afrique.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaitre les fondamentaux de l'international. Quizz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

Réussir son entrée sur les marchés africains

Module 1 - Tester un marché africain sans créer de filiale

- Les 3 modèles de test à faible risque
- Quand dire NON à une implantation
- Combien coûte vraiment un test marché

→ Outils fournis : Checklist « Go / No Go Afrique » ; Modèle de budget test (Excel) ; Planning de mission terrain

Cas : 2 contrats sans structure locale

Module 2 - Évaluer la vraie demande (et éviter les faux signaux)

- Identifier les acheteurs solvables
- Orientation business
- Validation par le portefeuille, pas par les paroles

→ Grille d'entretien client Afrique

Cas : 12 prospects > 2 vrais décideurs

Module 3 - Choisir un partenaire de représentation

- Les 5 profils de partenaires à éviter
- Le bon test sur 30 jours
- Comment rémunérer sans se faire bloquer ?

→ Outils fournis : Fiche d'évaluation partenaire ;

Modèle de contrat de représentation Afrique

Cas : mauvais « relais local »

Module 4 - Construire une offre Afrique rentable

- Simplifier sans dégrader la valeur
- Intégrer service, formation, accompagnement
- Penser « résultat » avant « produit/service »

→ Outil fourni : Checklist valeur perçue locale

Cas : Modèle de succès au Bénin

Transformer le potentiel africain en chiffre d'affaires durable

Module 5 - Pricing, marges et cash

- Prix psychologiques par type de client
- Négocier sans brader
- Paiements, acomptes, échelonnements

→ Outils fournis : Modèle de proposition commerciale Afrique ; Conditions de paiement sécurisées

Module 6 - Accéder aux décideurs et réseaux d'influence

Réalité terrain : sans réseau, pas de deal

- Identifier les facilitateurs
- Construire sa légitimité rapidement
- Comment utiliser les événements, institutions, et diasporas ?

→ Outils fournis : Plan d'accès décideurs sur 30 jours ; Script d'introduction locale

Module 7 - Négocier et sécuriser juridiquement et financièrement

Objectif : éviter les mauvaises surprises

- Clauses indispensables
- Juridictions à privilégier
- Anticiper les retards de paiement

→ Outils fournis : Modèle de contrat ; Check-list juridique Afrique

Module 8 - Ébauche d'un plan d'action individuelle

Chaque participant repart avec :

- 3 pays cible prioritaires
- Une méthodologie partenariale
- Un offre adaptée
- Un premier objectif de CA Afrique

... Et les outils d'exécution !



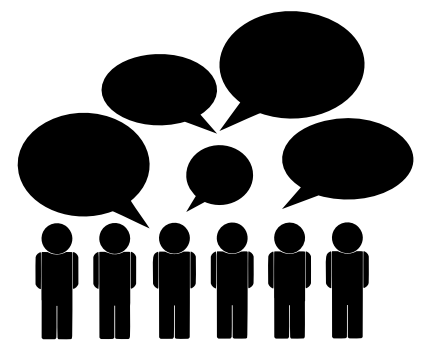
21, 22, 28 et 29 janvier 2026



50 € (HT) de frais d'inscription à régler avant le début de la formation



4 demi-journées Séances de 3h



TPE & PME qui envisagent un développement à l'export.



Consultant international expert de l'Afrique, Auguste Dago accompagne depuis plus de 15 ans des entreprises et institutions dans la structuration de leurs stratégies, partenariats et financements sur le continent africain. Spécialiste des dynamiques économiques africaines, il intervient comme formateur et conférencier auprès de dirigeants et décideurs, avec une approche résolument opérationnelle, orientée résultats, sécurisation des projets et passage à l'action sur le terrain.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Calcul du prix de vente export "Session Pacifique"

Analyse et méthode de construction



OBJECTIFS

Maîtriser les paramètres décisionnels relatifs à la détermination du prix de vente export et l'élaboration d'une politique de prix export. Savoir déterminer un prix de vente export. Construire une stratégie de prix et une politique tarifaire [...]

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche opérationnelle alternant des phases méthodologiques synthétiques et des ateliers pratiques de calcul de prix prenant en compte tous les facteurs déterminants : commerciaux, logistiques et financiers (plusieurs cas pratiques seront traités avec les participants)

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux des techniques du commerce international. Connaissance de base en budgétisation. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

INTRODUCTION : COMMENT PEUT-ON ÉTABLIR LE PRIX DE VENTE EXPORT ?

1) La détermination du prix de vente export (Approche par les coûts)

- Les éléments constitutifs du prix de vente export
- Le coût de revient usine :
matières premières / production / frais généraux
- Les coûts de commercialisation :
fixes / variables
- Les marges commerciales :
marge brute / marge nette / point mort - seuil de rentabilité / taux de marge - taux de marque
- La structure du prix de vente export
- Présentation d'un outil excel de calcul de prix de vente export

2) La stratégie de l'entreprise sur le marché et la fixation de la politique de prix

- Les stratégies de prix :
- objectifs tarifaires spécifiques / stratégies de prix possibles
- La cohérence du prix et du positionnement
- La fixation du prix sur le marché étranger :
trois paramètres à prendre en compte / décision finale / trois situations possibles

3) La construction du tarif

- Conseils pour la construction du tarif
- Les conditions générales de vente export
- Pour un tarif export efficace ?

4) CONCLUSION



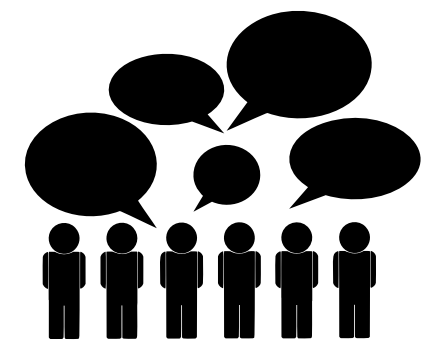
21 et 22 avril 2026
28 et 29 avril 2026



50 € (HT) de frais
d'inscription
à régler avant le début de
la formation



4 demi-journées
(Séances de 3h)
6h - 9h (heures
hexagone)



Dirigeants ou collaborateurs
d'entreprises répondant ou prévoyant
de répondre à des appels d'offres
internationaux.



Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Calcul du prix de vente export "Session DROM"

Analyse et méthode de construction



OBJECTIFS

Maîtriser les paramètres décisionnels relatifs à la détermination du prix de vente export et l'élaboration d'une politique de prix export. Savoir déterminer un prix de vente export. Construire une stratégie de prix et une politique tarifaire [...]

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche opérationnelle alternant des phases méthodologiques synthétiques et des ateliers pratiques de calcul de prix prenant en compte tous les facteurs déterminants : commerciaux, logistiques et financiers (plusieurs cas pratiques seront traités avec les participants)

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux des techniques du commerce international. Connaissance de base en budgétisation. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

INTRODUCTION : COMMENT PEUT-ON ÉTABLIR LE PRIX DE VENTE EXPORT ?

1) La détermination du prix de vente export (Approche par les coûts)

- Les éléments constitutifs du prix de vente export
- Le coût de revient usine :
matières premières / production / frais généraux
- Les coûts de commercialisation :
fixes / variables
- Les marges commerciales :
marge brute / marge nette / point mort - seuil de rentabilité / taux de marge - taux de marque
- La structure du prix de vente export
- Présentation d'un outil excel de calcul de prix de vente export

2) La stratégie de l'entreprise sur le marché et la fixation de la politique de prix

- Les stratégies de prix :
- objectifs tarifaires spécifiques / stratégies de prix possibles
- La cohérence du prix et du positionnement
- La fixation du prix sur le marché étranger :
trois paramètres à prendre en compte / décision finale / trois situations possibles

3) La construction du tarif

- Conseils pour la construction du tarif
- Les conditions générales de vente export
- Pour un tarif export efficace ?

4) CONCLUSION



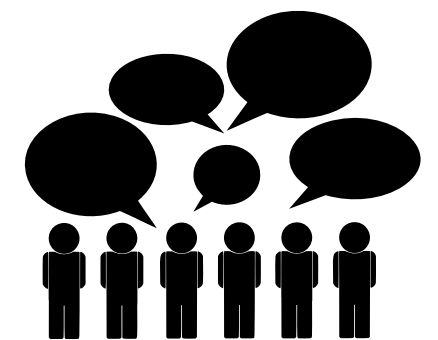
11 et 12 mai 2026
18 et 19 mai 2026



50 € (HT) de frais d'inscription
à régler avant le début de la formation



4 demi-journées
(Séances de 3h)
13h30 - 16h30



Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises répondant ou prévoyant de répondre à des appels d'offres internationaux.



Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Couverture et gestion des risques à l'International

CATALOGUE DROM



25 juin 2026
02, 03, 09 juillet 2026

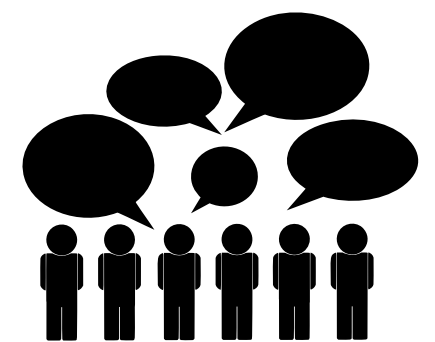


50 € (HT) de frais d'inscription à régler avant le début de la formation

Le coût réel de la formation est financé par le ministère des Outre-mer dans le cadre du partenariat avec Business France



2 jours
(4 séances de 3h)



TPE & PME qui envisagent un développement à l'export.



Forte de 23 ans d'expérience bancaire, dont 10 ans comme experte en commerce international (ex-Team Leader chez HSBC), notre experte est spécialiste de la sécurisation et du financement des opérations import-export. Elle accompagne aujourd'hui les entreprises dans leur développement opérationnel et la gestion de leur trésorerie internationale.

Cette experte en économie et risque pays, titulaire d'un DEA de Dauphine et d'un DESS de Paris 1, a évolué en tant qu'économiste et responsable du risque pays dans des cabinets à forte renommée. Elle enseigne également à l'Université Paris Dauphine, HEC, et à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OBJECTIFS

- Identifier et évaluer les risques financiers et géopolitiques (risque pays, risque de change) sur ses marchés cibles.
- Sécuriser ses transactions et financer ses opérations internationales grâce aux moyens de paiement et garanties adaptés (crédit documentaire, SBLC, assurance crédit).
- Maîtriser les risques liés à la chaîne logistique (transport, assurance) et se conformer aux exigences douanières.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations par des cas concrets. Echanges interactifs, partages d'expérience, exercices et mises en situation.

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

MODULE 1 - RISQUE PAYS ET RISQUE DE CHANGE

1) Introduction

- Définition et limites du risque pays

2) Origine du risque pays

- Risque souverain
- Risque de non-transfert et risque politique
- Risque de marché
- Risque systémique

3) Grille d'analyse

- Indicateurs incontournables et seuils
- Où trouver des données / des analyses ?

4) Les principales notations aujourd'hui

- La méthodologie de l'OCDE
- La méthodologie du risque crédit
- La méthodologie des agences de notation
- Avantage et limites des ratings pays
- Aperçu des principales notations pays aujourd'hui

5) Comment se couvrir contre le risque pays ?

- L'assurance du risque crédit
- Les agences multilatérales et leurs schémas de garantie et de co-financement : illustration
- Le marché de l'assurance privée

MODULE 2 - COMMENT CHOISIR L'INCOTERM POUR SÉCURISER SON OPÉRATION À L'INTERNATIONAL

- Le rôle des Incoterms dans le commerce international : ce que sont et ce que ne sont pas les Incoterms
- Pourquoi l'Incoterm est-il un élément clé dans une opération internationale ?
- Les familles d'Incoterms : multimodaux/maritimes, vente au départ/vente à l'arrivée
- Qui est responsable de quoi et jusqu'où ? Identifier les obligations du vendeur et de l'acheteur, le transfert de risque et le transfert de frais pour les Incoterms 2020
- Les impacts de l'incoterm sur le prix de vente, le transfert de risque et la gestion documentaire

MODULE 3 - SÉCURISER ET FINANCER SES OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL

- Les moyens de paiement à l'international et les solutions de sécurisation des transactions : virement, remise documentaire, crédit documentaire
- Les garanties bancaires : SBLC et GAPD
- L'assurance crédit
- Les financements export : escompte de LC, mobilisation de créances, affacturage

MODULE 4 - MAÎTRISER LES RISQUES LIÉS À LA LOGISTIQUE ET À LA DOUANE

- La cotation et la sélection du prestataire de transport
- L'assurance transport : garanties, exclusions, valeur assurée
- Les points d'attention : emballage, responsabilité, limites d'indemnisation, sinistres
- La documentation et les points de vigilance douaniers : origine, espèce tarifaire, valeur
- Cas pratique de clôture de la formation

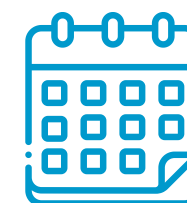
Développer son marketing et sa communication à l'international

CATALOGUE DROM



TEAM
FRANCE
EXPORT

OUTRE-MER



17, 18, 28 et 29
septembre 2026

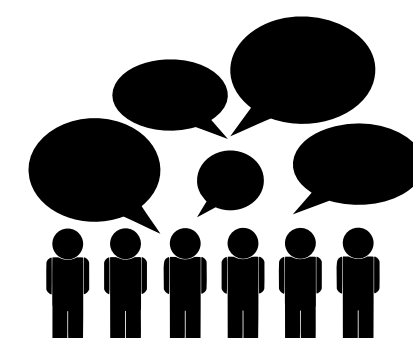


50 € (HT) de frais
d'inscription
à régler avant le début de
la formation

Le coût réel de la formation est financé par le ministère des Outre-mer dans le cadre du partenariat avec Business France



2 jours
(4 séances de 3h)



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



OBJECTIFS

- Structurer son positionnement : Définir une stratégie claire, analyser la concurrence locale et adapter sa proposition de valeur (pitch) aux marchés internationaux visés.
- Localiser ses supports de communication : Aller au-delà de la simple traduction en adaptant culturellement et commercialement son site web, ses brochures et ses présentations.
- Déployer une stratégie digitale performante : Construire, planifier et animer une présence percutante sur les réseaux sociaux adaptée aux codes de vos marchés cibles.
- Piloter et mesurer le ROI : Activer la prospection, utiliser des outils de création (Canva) et concevoir des tableaux de bord pour suivre les retours de vos campagnes export.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Parcours interactif alternant méthodologie, cas concrets et ateliers pratiques. L'Intelligence Artificielle y est intégrée comme un véritable levier stratégique. Cette pédagogie active permet à chacun de repartir avec sa propre « Feuille de route export » immédiatement opérationnelle.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Professionnels du développement commercial, marketing ou direction portant un projet à l'international. Validation continue tout au long des ateliers pratiques, complétée par un quiz en amont et en fin de formation pour mesurer vos acquis.



PROGRAMME

1) DÉFINIR SA STRATÉGIE MARKETING À L'INTERNATIONAL

- Identifier ses marchés prioritaires et ses canaux d'accès (direct, distributeur, agent).
- Identifier ses cibles, partenaires internationaux et relais d'influence (clients, distributeurs, prescripteurs, ambassadeurs).
- Adapter son message selon les cultures et les attentes marchés.
- Définir son positionnement, son avantage concurrentiel et son pitch export.

Ateliers : Construire son persona export (Client Idéal Cible) et identifier les premières priorités de communication et construction des premières bases de sa feuille de route export.

Utilisation de l'IA pour : Clarifier son positionnement et structurer la présentation de son entreprise. (Caractéristiques versus bénéfices clients).

2) CONSTRUIRE UNE PRÉSENCE PROFESSIONNELLE CRÉDIBLE ET ATTRACTIVE POUR L'EXPORT

- Les supports indispensables pour rassurer à distance.
- Site internet, Réseaux Sociaux, plaquettes, salons : quelles priorités ?
- Maîtriser les bases du référencement pour les moteurs de recherche et l'IA.
- Être visible sur Google et soigner son image en ligne et ses avis clients.

Ateliers : Audit de sa vitrine actuelle et définition d'un plan d'amélioration à activer. Feuille de route export à compléter.

IA : Rédaction et optimisation d'une présentation professionnelle.

3) STRUCTURER SA STRATÉGIE SOCIAL MEDIA À L'INTERNATIONAL

- Identifier les réseaux sociaux et thèmes pertinents en fonction de vos cibles.
- Adapter sa communication social media selon les pratiques culturelles et professionnelles des marchés cibles.
- Mettre en place une stratégie de contenu cohérente et une ligne éditoriale multilingue.
- Savoir concevoir un calendrier éditorial efficace.
- Externaliser ? Les erreurs et pièges à éviter.

Atelier : Audit des présences sur les réseaux sociaux et identification des axes d'amélioration à actionner. Feuille de route export à compléter.

IA : Construction de son calendrier éditorial sur 1 mois.

4) ACTIVER ET PILOTER SES PERFORMANCES EXPORT

- Rédiger des posts avec des visuels engageants pour les réseaux sociaux.
- Programmer les posts et les booster.
- Prospecter efficacement et relancer ses prospects pour les convertir en clients.
- Savoir concevoir des tableaux de bord pour suivre les retours de ses actions et évaluer le retour sur investissement.

Atelier : Utiliser Canva afin de créer des templates pour ses différentes communications (online et offline).

Atelier : Quand et comment relancer un prospect ou un client dormant ?

Atelier : Construction d'un tableau de bord pour suivre ses retours et évaluer le ROI de ses actions.

Feuille de route export à compléter.



**NE SOYEZ PLUS PASSIF,
PASSEZ À L'ACTION**

ÉLARGISSEZ VOS COMPÉTENCES POUR DE MEILLEURES PERFORMANCES

Formations à l'export, conduite de projet, stratégie marketing ou encore business plan ? Quel que soit votre besoin, Formatex et ses experts sont là pour vous apporter la meilleure solution !

Alors n'attendez plus et réservez dès maintenant vos places pour la formation de votre choix

**FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail :
info@formatex.fr Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à
l'international n° 11755181175**



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/>

Investir dans vos compétences, c'est investir dans votre avenir

Chez Formatex, nous croyons fermement que chaque compétence acquise est une pierre ajoutée à l'édifice de votre réussite. Nos formations sont conçues pour répondre aux exigences du monde professionnel d'aujourd'hui et de demain, en vous offrant des outils concrets et des connaissances pratiques. Faites le choix d'un accompagnement de qualité, certifié Qualiopi, pour révéler tout votre potentiel et construire un avenir à la hauteur de vos ambitions. Ensemble, façonnons votre réussite !

