

# OD7 - Marketing digital à l'export

## Utiliser le web et les réseaux sociaux pour rayonner et développer son activité à l'international



### OBJECTIFS

Le web et les réseaux sociaux ne connaissent pas de frontière et sont peu coûteux à mettre en place. Ils sont donc des outils parfaits pour développer son activité en tant que TPE/ETI. Mais faut-il encore bien maîtriser les bases du marketing digital afin de booster votre visibilité et votre chiffre d'affaires à l'international. Savoir identifier les bons leviers digitaux et déployer les stratégies marketing pertinentes en fonction de vos cibles, de vos objectifs et moyens sont les bases essentielles que vous maîtriserez à l'issue de cette formation.



### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Mise en application concrète. La formation est ponctuée d'exemples de cas concrets et d'analyses des bonnes pratiques permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et la formatrice.



### PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance basique des réseaux sociaux et niveau d'anglais intermédiaire. Se munir d'un ordinateur (pc ou mac). Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



### PROGRAMME

#### PANORAMA DU WEB ET DES RESEAUX SOCIAUX DANS LE MONDE

- E-export : réseaux sociaux et web : les usages d'aujourd'hui et de demain dans le monde.
- Évolutions, tendances, made in France et savoir-faire français : comment en tirer parti pour son entreprise ?

#### ANALYSER LES PRATIQUES ET LES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT

- Mesurer le potentiel web à l'export pour votre entreprise.
- Audit des pratiques afin d'identifier les opportunités et les axes d'amélioration.
- Définition des marchés prioritaires, publics ciblés, des personas ainsi que des objectifs stratégiques SMARTER.
- Parcours clients, funnel de conversion (TOFU MOFU BOFU).

#### DEFINIR ET METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DIGITALE A L'EXPORT EFFICACE

- Présentation de la méthode POEM et des leviers digitaux activables : SEO, SEA et SMO.
- Internationalisation des sites web : optimisation on et off-page d'un site web, des landing-pages et des contenus grâce au référencement naturel, aux CTA et à la méthode AIDA. Site multilingue et respect des contraintes RGPD.
- Vendre grâce aux Marketplaces ou aux revendeurs / réseaux de partenaires : avantages et inconvénients.
- Inbound marketing et création de contenus (Canva et CHATGPT : l'efficacité de l'Intelligence Artificielle au service de l'humain et du développement de la relation avec sa cible).
- Diffuser le contenu multilingue, développer la notoriété et l'engagement sur les réseaux sociaux : stratégie social media et calendrier éditorial.
- Voix du client, avis clients, UGC, customer advocacy, parrainage autant d'opportunités au service de l'acquisition, de la conversion et de la fidélisation.
- Emails et newsletters : segmenter la base de données pour adresser les bons messages en respectant les contraintes du RGPD.
- Utiliser les publicités payantes pour développer ses audiences et sa notoriété.
- Backlinks et partenariats avec des influenceurs : les pièges à éviter.
- Combiner leviers on et offline / print et web afin d'attirer, de convertir et de fidéliser.

#### LA BOÎTE À OUTILS INCONTOURNABLES

- Dashboard, Canva, Intelligence Artificielle – CHATGPT, banques d'images et droits d'utilisation, outils de programmation des posts, Google Analytics, CMS, fournisseurs, marketplace Business France et prestataires.
- Présentation de modèles d'aide à la mise en place d'une stratégie digitale pour l'export (Framework AARRR, canevas stratégique, calendrier éditorial, tableaux de bord).

#### PILOTER, SUIVRE ET AJUSTER LA STRATÉGIE WEBMARKETING POUR L'EXPORT

- Identifier les indicateurs (KPIs) pour suivre la performance des sites web et des réseaux sociaux. Conception de tableaux de bord efficaces.
- Évaluer les résultats du plan d'action déployé, calculer le ROI et mettre en place des actions correctives.

#### CONCLUSION

- Tour de table, retours sur les acquis, réponses aux questions. Questionnaire de satisfaction.



03 et 04 juin 2024  
12 et 13 décembre 2024



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.



Cette intervenante est diplômée d'un MBA e-business de l'ESG Paris. Elle intervient depuis plus de 15 ans dans le domaine de l'e-commerce et du marketing digital. Consultante et formatrice en marketing, développement commercial et communication digitale. Elle est très orientée culture client et expérience client, et a déjà travaillé pour le compte de l'APEC, le CMA, Vente Privée, Disneyland, Air France, ainsi que des TPE/PME et des sites e-commerce.

#### SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44  
info@formatex.fr  
www.formatex.fr

p.41



## 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'éligibilité de la formation et procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO. Formatex transmettra tous les documents relatifs à l'action de formation mais ne procédera pas à la subrogation de paiement.

• 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 directement. 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 assujéti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc hors taxe.

### 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/>

## 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 :** .....

**RQTH :** Oui  Non

### PARTICIPANT N°2 :

M.  Mme.

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

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

**Fonction :** .....

**Adresse :** .....

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

**RQTH :** Oui  Non

## FACTURATION/FINANCEMENT

**Bon de commande :**  Oui  Non **Si oui, n° :** .....

**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 FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile.

Si financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.