

DÉVELOPPER SON CATALOGUE À L'INTERNATIONAL - CONSEILS & ACCOMPAGNEMENT

NIVEAU : SPÉCIALISATION

DURÉE : 1,5 jour - 9 H

Cet accompagnement personnalisé permettra aux salariés d'Accès Editions de bénéficier de conseils pratiques pour développer la maison d'édition à l'international.

SESSIONS : Session à la demande

TARIF ENTREPRISE : € HT — TARIF PARTICULIER : € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- Préparer les foires internationales
- Optimiser sa prise de rendez-vous
- Mener un rendez-vous de cession de droits
- Mener un rendez-vous d'acquisition de droits
- Faire son bilan des foires internationales : retours, relances et transformations.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports pratiques
- Études de cas à partir des catalogues des participant-es
- Travail individuel et travail de groupe
- Mises en situation
- Echanges personnalisés avec le formateur ou la formatrice

FORMATEUR

La formation sera menée par plusieurs spécialistes, ayant une compétence avérée en littérature jeunesse : droits étrangers et co-éditions, marketing et commercialisation, écosystème du livre à l'international.

PUBLICS

- Salarié-es de la maison d'édition
- 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

- Il n'y a pas de prérequis particulier pour cette formation.

PROGRAMME

LA GESTION DE RENDEZ-VOUS - CESSION DE DROITS

2 heures

- Préparer son rendez-vous en fonction de son

interlocuteur·ice : scouts, agent·es, éditeur·rices ?

- Optimiser son planning et la gestion de son temps
- Savoir présenter et valoriser les points forts de sa structure éditoriale et de son catalogue

> Echanges à partir de cas pratiques

LA GESTION DE RENDEZ-VOUS - ACQUISITION DE DROITS

2 heures

- La veille en amont de la Foire : identifier les acteurs à rencontrer
- Préparer et mener un rendez-vous d'achat de droits
- Les techniques de base de la négociation, usages en matière d'acquisitions et de coéditions

> Echanges à partir de cas pratiques

BILAN ET PLAN D'ACTION - FOIRE DU LIVRE

3 heures

- Faire le bilan d'une foire : analyse des rendez-vous, alimentation des bases de données, retours d'expériences et pistes de développement, suivre les

collaborations

- Plan d'action : les étapes post-foires : échéancier et calendrier de relances.
- Du rendez-vous à la négociation d'un contrat

RENDEZ-VOUS PERSPECTIVE

2 heures

- Recueil et analyse des retours d'expériences
- Préparation des prochaines foires internationales

MODALITES PÉDAGOGIQUES

- En présentiel ou à distance

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Supports théoriques
- Modèles de contrats, de documents commerciaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etudes de cas, travaux pratiques, mises en situation