

PROGRAMME DE L'ACTION DE FORMATION : « CHINA DIGITAL INSIGHT »

I – LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Dans un contexte de mondialisation, les échanges intra-étatiques ne cessent d'augmenter. Beaucoup de clients chinois et français sont à la recherche d'une compréhension du fonctionnement du marché de l'autre. Dans le but de pallier ce manque de connaissances et de compétences, S2S Group a développé son programme de formation visant à apporter aux entreprises françaises les connaissances nécessaires à la compréhension du marché digital chinois, et du fonctionnement du e-commerce en Chine.

Le programme de formation se compose de plusieurs volets, dont l'action « China Digital Insight ». La mission de S2S Group vise à offrir une vision non seulement globale du système étudié, mais une vision extrêmement fine de la réalité du terrain, avec des études de cas tirées de nos activités d'agence de communication et marketing.

Le contenu de la formation est modulable et s'adapte aux attentes et prérequis du stagiaire. L'action de formation vise tout de même des objectifs pédagogiques et opérationnels identiques à tous les cas de figure.

1 : Objectifs de la formation :

Objectifs pédagogiques :

Au cours de la formation, les stagiaires apprendront à :

- Optimiser sa visibilité sur le Web chinois.
- Connaître les particularités des réseaux sociaux en Chine et leur impact sur le quotidien et le marché de consommation des Chinois.
- Analyser le fonctionnement et mesurer les enjeux de l'économie KOL (Key Opinion Leaders) en Chine.
- Maîtriser les fondamentaux/ approfondir ses connaissances du fonctionnement du e-commerce chinois.

Objectifs opérationnels :

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Adapter un projet d'e-commerce au marché chinois,
- Pouvoir construire une stratégie d'implantation marketing digital sur le marché chinois

2 : Le public concerné :

L'action de formation « China Digital Insight » s'adresse aux entreprises et particuliers français souhaitant s'intégrer dans le marché chinois, ou développer une activité déjà existante en Chine sur le marché digital chinois.

- Catégories : Secteurs luxe, mode, cosmétique et autres
- Fonctions : responsable marketing, responsable de communication, commercial (non limité)

3 : Les conditions d'accès à la formation, pour suivre le programme :

Le contenu de la formation est modulable et s'adapte aux attentes et prérequis du stagiaire. Ainsi, il est possible d'envisager deux profils de stagiaire :

- Niveau initial : Découverte du marché chinois. Le stagiaire n'est pas familier avec l'univers digital chinois, et n'a pas/ peu travaillé sur des projets en lien avec l'implantation/ le développement du business en Chine.
- Niveau confirmé : Le stagiaire est familier avec le marché chinois et a déjà travaillé sur des projets business en lien avec la Chine. Il nécessite un approfondissement/ une formalisation de ses connaissances de l'univers digital chinois.

4 : Durée :

L'action « China Digital Insight » sera d'une durée de 16 heures, réparties comme suit :

- 4 séances de 4 heures (1 séance par module de formation)
- Chaque séance nécessitant une matinée (8h30 – 12h30) ou une après-midi (13h30 – 17h30) complète.
- Les dates de début et de fin, et la répartition des séances dans la journée sont fixées au préalable en fonction des disponibilités des stagiaires, et les groupes de niveaux formés.

L'adaptation du contenu aux besoins des stagiaires peut impacter la durée de la formation et l'ordre des modules.

II – MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS :

Les séances de formation se déroulent en présentiel, au 227 rue Saint Denis, 75002 Paris, dans la salle de réunion prévue à cet effet. À défaut, l'organisme formateur et le stagiaire/ l'entreprise employant le public de stagiaires décident d'un local adapté au déroulement de la formation, dans lequel s'appliquera le « Règlement des Stagiaires en Formation Professionnelle de S2S Group ».

1 : Équipement de la salle :

- 1 table de réunion
- 10 chaises
- 1 télévision pour la projection des supports de formation.
-

2 : Outils pédagogiques mobilisés :

- Supports de formation : présentations Powerpoint détaillées de chacun des 4 modules de la formation (fournies au stagiaire en début de formation)
- Études de cas concrets illustrant les propos du formateur

3 : Les formateurs :

La formation sera dispensée par Mme Channe JING HUA BERNARD, dirigeante de S2S Group, avec plus de 10 ans de travail sur des projets franco-chinois dans le domaine du marketing, de la promotion digitale et du business development.

Ses compétences de formation sont maintenues grâce à la participation régulière à des congrès/colloques, la rédaction d'articles scientifiques en lien avec les activités de l'agence, qui lui offrent une réalité de terrain.

4 : Modalités de contrôle de connaissances :

La progression des acquis des stagiaires est évaluée tout au long de la formation par la résolution de cas d'application, par échange oral avec le formateur, en groupe ou individuellement.

Le contrôle de connaissances se fait à l'issue de la formation : le stagiaire passe un examen écrit, qui déterminera son niveau de connaissances, en lui attribuant un score.

5 : À l'issue de la formation :

Une attestation de fin de formation est remise au stagiaire par l'organisme de formation (S2S Group). Ce document précise les objectifs pédagogiques et opérationnels de la formation, la nature et la durée de l'action de formation suivie, ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de la formation (score obtenu à l'examen final).

III – LE CONTENU DE LA FORMATION :

« China Digital Insight » (16 heures)

Module 1 : Stratégie de rebranding et optimisation de la visibilité sur le web chinois (4h)

- Traduction et transcription en chinois
- Étude de marché
- Presse parution
- SEO, SEA

Module 2 : Les réseaux sociaux en Chine : partie intégrante du quotidien (4h)

- Différences entre l'Europe et la Chine
- Différentes plateformes chinoises
- Une journée avec Wechat

Module 3 : Les KOL (Key Opinion Leader), véritables influenceurs des habitudes de consommation en Chine (4h)

- Économie KOL
- E-commerce KOL
- D'où vient l'influence?

Module 4 : E-commerce : le commerce le plus populaire en Chine (4h)

- Les plateformes
- Le procès
- Le paiement

IV – L'ORGANISATION DE LA FORMATION :

1 : Avant le début de la formation :

Entretien préalable :

Avant chaque signature de contrat, un entretien préalable (semi-directif) est effectué, pendant lequel le stagiaire se présente et explique ses besoins. Cela permet de cibler ses points faibles et points forts pour les adapter dans la bonne voie directrice. Ces entretiens sont nécessaires pour bien connaître et saisir les besoins du public.

La formation des groupes :

Les groupes de stagiaires sont formés de sorte à regrouper les stagiaires par niveau de prérequis et selon leurs objectifs attendus de la formation, tout en respectant de petits effectifs pour faciliter les échanges.

Le choix des études de cas du contenu de la formation est adapté aux groupes de niveaux, et des champs d'intervention des stagiaires pour une compréhension plus simple.

Les formalités administratives :

Pour assurer le respect des dispositions des articles du Code du travail, lors de la signature du contrat de formation professionnelle ou de la convention de formation, les signataires doivent également lire et approuver :

- Le règlement intérieur de l'établissement à destination des stagiaires en formation professionnelle
- Le Programme de Formation (présent document), précisant les informations relatives au contenu des actions, à leur organisation et aux moyens techniques et pédagogiques mobilisés.
- La liste des formateurs avec mention de leurs titres ou qualités
- Les coordonnées de la personne chargée, par l'entité commanditaire de la formation, des relations avec les stagiaires

Une convocation aux sessions de formation, précisant date, horaire et objet des sessions est envoyée à chaque stagiaire avant le début de la formation.

2 : Déroulement des séances :

Les séances de formation sont dispensées à l'oral par le formateur. Avant le début de chaque séance, les stagiaires sont tenus de signer une feuille d'émargement.

Durant les heures de formation, le formateur communique le contenu de la formation en s'appuyant sur un diaporama projeté sur télévision. Les études de cas sont faites à l'oral, et l'énoncé est transmis aux stagiaires en format numérique ou papier. La résolution des études de cas, et les questions de réflexion se font à l'oral, avec le formateur.

Le stagiaire est encouragé à prendre des notes (à l'écrit ou à l'ordinateur), durant les séances. Une pause facultative de 30 min est prévue à l'issue des deux premières heures de formation. Dans ce cas, l'heure de fin de la séance de formation est retardée de 30 minutes.

En fin de séance, un résumé des points importants à retenir de la séance de formation est fait à l'oral, avec la participation des stagiaires.

3 : Suivi et évaluation :

Pour le suivi : afin d'enregistrer leur présence, les stagiaires sont tenus de signer une feuille d'émargement avant le début de chaque séance de formation.

L'évaluation des acquis se fait selon les modalités de contrôle de connaissances établies au paragraphe 4 (partie II) du présent document


4 : Prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires :

Les remarques et suggestions des stagiaires sont systématiquement pris en compte et permettent de faire évoluer aussi bien les contenus que les méthodes et moyens pédagogiques mis en œuvre. Ces

retours, sont collectés individuellement lors d'un entretien final, durant lequel le stagiaire reçoit son attestation de fin de formation.

Date : 28/02/2020

Cachet de l'établissement

 **S2S**
SIRET 810 911 818
TVA FR 07 810 911 818

**Signature du stagiaire/
représentant de l'entreprise
conventionnée**

(Précédée de la mention "Lu et approuvé »)