

Réussir sa participation à un salon

1 jour - 7 heures

Mise à jour 2/01/2024

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Savoir choisir, préparer, gérer un salon professionnel.
- Transformer des contacts en clients.

PROGRAMME

- Choisir la manifestation adaptée à son entreprise et sa stratégie :
 - Trouver l'information
 - Définir ses critères de choix
- Préparer sa participation :
 - Contacter l'organisateur,
 - Réaliser une visite préalable
 - Informer son fichier client/prospect
 - Préparer ses documents commerciaux.
- Concevoir un stand et choisir les produits à exposer :
 - Choisir ses produits en fonction de la manifestation
 - Définir un message pour l'entreprise
 - Donner l'envie de s'arrêter : mise en lumière, mise en scène, mise en espace.
- Travailler son comportement commercial : Savoir être sur son stand et trouver la bonne posture.
 - Maîtriser sa communication
 - Respecter les étapes d'une vente
- Assurer le suivi des contacts :
 - Exploiter et suivre les contacts
 - Analyser les résultats et bilans chiffrés du salon
- Faire un bilan de la manifestation
- Étudier la pertinence d'une nouvelle participation.

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation à distance en présentiel OU en classe virtuelle
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co construction.
- Alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEUR

Formateur expert en développement commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et exercices)
- Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition.

LES +

- Sélectionner la manifestation adaptée à ses objectifs
- Réussir ses ventes sur une manifestation commerciale
- Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

PUBLIC

Chef(fe) d'entreprise, conjoint, porteur de projet, Salarié(e) ou demandeur d'emploi remplissant le cas échéant les conditions d'entrée (pré requis)

15 personnes

PRÉREQUIS Aucun

LIEU / DATES / HORAIRES

En présentiel ou classe virtuelle :

- 26 janvier
- 18 mars
- 16 septembre
- 18 octobre

En présentiel à Lyon : 12 février (spéciale foire de Lyon)

TARIF 224 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage: 7 personnes

CONTACT :

CMA Auvergne Rhône Alpes
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon
04.72.43.43.00
E-formation@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Réussir sa participation à un salon

1 jour - 7 heures

Mise à jour 2/01/2024

MODALITES FORMATION A DISTANCE

- PC équipé de CHROME ou FIREFOX à jour avec une connexion internet.
- Micro et haut parleur.
- Casque audio conseillé.
- Webcam
- Adresse mail consultable

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation à distance: Outils identiques à la modalité en présentiel réalisé à distance.

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire ZOOM ou TEAMS et le cas échéant, plateforme LMS spécifique.

Contact technique : Référent CMAD

CONTACT :

CMA Auvergne Rhône Alpes
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon
04.72.43.43.00
E-formation@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

[Consulter nos conditions générales de vente](#)