

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- *Savoir mettre en scène un stand professionnel en respectant certaines règles simples d'agencement.*
- *Attirer l'attention et communiquer autour de l'évènement.*
- *Savoir vendre et animer.*
- *La charte graphique (créer une ambiance, être en adéquation avec les supports de communication), segmentation et lisibilité, les règles de construction, le matériel, communication en amont, pendant et après le salon.*

DURÉE

2 jours - 14 heures
9h15-12h45//13h30-17h

TARIF NET DE TVA

Tarif tout public : 490 €

EFFECTIF

Présentiel :

Minimum : 5 stagiaires
Maximum : 12 stagiaires

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - 92
17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE

CONTACT

PROGRAMME

L'avant-salon : réussir la phase de préparation

- Vision globale des salons professionnels et grand public : quels sont les salons les plus adaptés à mon marché ?
- Définition des objectifs et choix des produits
- Préparation logistique et commerciale : check-list (planning de la préparation à la participation), élaboration du budget prévisionnel, identification des actions et des supports de communication, le dossier de candidature

Le salon : optimiser la phase de participation

- La préparation du stand (Identité visuelle, emplacement, visibilité, agencement)
- L'accueil client (préparer son pitch commercial, travailler sa posture)
- Le respect des règles sécuritaires

L'après-salon : le bilan commercial et financier, l'analyse des résultats

- Le debrief avec les équipes
- L'exploitation des données collectées (la communication post-salon)

Le calcul du retour sur investissement

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

ÉVALUATION

Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL RÉUSSIR SA PARTICIPATION À UN SALON OU UN ÉVÈNEMENT

Service Formation

DOS SANTOS Maria
Tél : 01 47 29 43 90
formation.92@cma-idf.fr
www.formation-cma92.fr

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.
Questionnaires de satisfaction.