

RÉUSSIR UNE MANIFESTATION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

- > Acquérir une méthodologie pour structurer et organiser sa participation à un salon ou une manifestation.
- > Définir les actions prioritaires pour planifier, organiser les actions avant, pendant et après la manifestation.
- > Préparer des actions commerciales et une communication adaptée aux objectifs définis.

PUBLIC

- > Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal.
Chef d'entreprise, salarié hors secteur porteur de projet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Exposés et échanges interactifs, Projection de vidéos.
- > Méthode démonstrative, méthode interrogative, (brainstorming, mindmapping, méthode des post it, maquette de stand).
- > Mise en pratiques adaptées aux projets des participants.
- > Support powerpoint, vidéos, quizz, Outil Picth Elevator, Fiche Contact Prospect et fichier type prospects.
- > Tableau de bord rétroplanning de préparation. Fiche argumentaire, fiche traitement des objections. Synthèse budget.

PRÉ-REQUIS

- > Avoir suivi la formation «Valoriser son point de vente» est un plus.

ÉVALUATION

- > Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation.

PROGRAMME

Avant le salon : technique de construction et d'agencement d'un stand et outils de communication

- > Choisir et réserver son emplacement.
- > Préparer les outils d'animation du stand.
- > Informer de sa présence sur le salon.

Pendant le salon : technique de vente pour accueillir les visiteurs sur le stand

- > Organiser la présence et l'accueil sur le stand.
- > Organiser la collecte des informations sur les visiteurs.
- > Recueillir les adresses pour constituer un fichier de prospects.
- > Identifier les différentes cibles de visiteurs.
- > Communiquer avec les autres exposants et rencontrer la presse.

Après le salon :

- > Exploiter les contacts collectés.
- > Vérifier les retombées dans la presse.

DURÉE : 7 heures - 1 jour

Informations et inscription
Contact **05 61 10 47 47**
formation@cm-toulouse.fr

CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE
IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

