



Public

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal.
Chef d'entreprise, salarié hors secteur
Porteur de projet



Modalités pédagogiques

Formateur spécialisé en techniques de vente et commercialisation de produits et services
Analyse de chaque cas individuel



Pré-requis

Aucun



Evaluation

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

OBJECTIFS

- ✓ Préparer des actions afin de participer à un salon, une foire, un marché ou tout autre événement de promotion de l'entreprise.
- ✓ Etablir un plan de communication pour avoir le maximum de retombées commerciales.

PROGRAMME

- ✓ Définir les objectifs attendus.
- ✓ Faire le point sur le budget disponible.
- ✓ Bien choisir les événements auxquels participer.

Avant le salon

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

Pendant le salon

- ✓ 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.
- ✓ Mettre en place une urne/tombola, questionnaire enquête...
- ✓ Communiquer avec les autres exposants et rencontrer la presse.

Après le salon

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



2 jours

14 heures



18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

55 bd de l'Embouchure 31000 TOULOUSE

Inscription et informations :

05 61 10 47 47

formation@cm-toulouse.fr