

DURÉE : 1 jour - 7h

DATES : Consulter notre calendrier

TARIF : 210€ TTC

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 Pich Elevator, Fiche Contact Prospect et fichier type prospects.
- > Tableau de bord rétroplanning de préparation. Fiche argumentaire, fiche traitement des objections. Synthèse budget.
- > Formation accessible en présentiel ou à distance.

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.

ACCESSIBILITÉ

- > Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 47.

DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille 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.

INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.

Nos conseillers sont à votre disposition au 05 61 10 47 40 ou par courriel : formation@cm-toulouse.fr

Je m'inscris

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

