

REUSSIR SA PARTICIPATION A UN SALON

1 jour - 7 heures

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 manifestation
- Etudier la pertinence d'une nouvelle participation

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Vidéoprojecteur et paperboard
- Modalités pédagogiques : apports théoriques (définition, méthode), études de cas et exemples, mise en situation.
- Support : sur diaporama

FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formation en présentiel et en classe virtuelle
- Modalités pédagogiques : mise en situation et illustration par des exemples de pages modèles pour les bonnes pratiques

ACCESSIBILITÉ

La CMA Savoie est accessible PMR (Personne à Mobilité Réduite).
Référénts Handicaps : Christel Gustin et Fanny Tandonnet
formation.savoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr

LES



- Exemples concrets en lien avec les activités
- Communiquer efficacement
- Être autonome dans la gestion de sa prospection
- Taux de satisfaction sur cette thématique : données disponibles sur le site Internet

PUBLIC :

- Chef(e) d'entreprise
- Conjoint(e), collaborateur/associé
- Salarié(e)
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS : Aucun

LIEU / DATES / HORAIRES

La Motte Servolex (CMA Savoie)

- Mardi 30 avril 2024
- Lundi 9 septembre 2024
- ➔ De 8h45 à 12h15 et de 13h30 à 17h

A distance en classe virtuelle

- Vendredi 26 janvier 2024
- Lundi 18 mars 2024
- Lundi 16 septembre 2024
- Vendredi 18 octobre 2024

TARIF

224 € nets de taxe

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

CONTACT : PÔLE FORMATION

CMA Savoie – Fanny TANDONNET
17 Allée du Lac de Tignes
73290 LA MOTTE SERVOLEX
formation.savoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr

CGV à consulter sur notre site internet :
<https://www.cma-savoie.fr/formations>
Siret : 130 027 956 00015

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

REUSSIR SA PARTICIPATION A UN SALON

1 jour - 7 heures

MODALITES CLASSES VIRTUELLES

Nature des travaux demandés au stagiaire et le temps estimé pour les réaliser :

- 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 manifestation
- Etudier la pertinence d'une nouvelle participation

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation ouverte ou 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 :

Envoi d'un lien de connexion à chaque participants quelques jours avant le démarrage de la formation avec un mail explicatif.

Contact technique : Fanny Tandonnet – 04 79 69 94 32

LES +

- Exemples concrets en lien avec les activités
- Communiquer efficacement
- Être autonome dans la gestion de sa prospection
- Taux de satisfaction sur cette thématique : [données disponibles sur le site Internet](#)

PUBLIC :

- Chef(e) d'entreprise
- Conjoint(e), collaborateur/associé
- Salarié(e)
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS : Aucun

LIEU /DATES / HORAIRES

A distance (visio – outil Teams)

- Jeudi 29 février 2024
- Jeudi 26 septembre 2024
- ➔ De 9h à 12h30 et de 14h à 17h30

A distance en classe virtuelle

- Vendredi 26 janvier 2024
- Lundi 18 mars 2024
- Lundi 16 septembre 2024
- Vendredi 18 octobre 2024

TARIF

224 € nets de taxe

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

CONTACT : PÔLE FORMATION

CMA Savoie – Fanny TANDONNET
17 Allée du Lac de Tignes
73290 LA MOTTE SERVOLEX
[formation.savoie@cma-
auvergnerrhonealpes.fr](mailto:formation.savoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr)

CGV à consulter sur notre site internet : <https://www.cma-savoie.fr/formations>
Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.