

Se former à la CMA Provence-Alpes-Côte d'Azur Vendre plus et mieux

Rentabilisez votre participation à des salons 1 jour

n votre stratégie, votre budget e un stand attractif et anticipe
30 à 17h30

Programme

Matin

Identifier les spécificités de chaque type de salon et choisir celui qui correspond à sa stratégie d'entreprise.

- •La stratégie de communication de l'entreprise.
- •Les différents types de salon et leurs spécificités (cahier des charges et modalités). L'adéquation du salon au positionnement commercial de l'entreprise.
- •Le retro planning des tâches à effectuer (communication, publicité, logistique).
- •Le budget prévisionnel.

Après-midi

- •L'agencement du stand, emplacement, décoration, éclairage...
- •La relation avec le client et les techniques de ventes sur un salon.
- •La détermination de ses propres indicateurs de réussite(le nombre de visiteurs, le CA réalisé...).
- •La gestion de l'après salon.

Moyens et encadrements pédagogiques

- •Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- •Animation par des consultants experts dans le domaine.
- •Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- •Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : <u>formationcontinue04@cmar-paca.fr</u> 04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

06 : <u>formationcontinue06@cmar-paca.fr</u> 04 92 12 53 45 13 : formationcontinuel3@cmar-paca.fr 04 91 32 24 70

83 : <u>formationcontinue83@cmar-paca.fr</u> 04 94 61 99 65

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr 04 90 89 20 40

https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations

DREAT – Pôle Formation Continue - 5 boulevard Pèbre – 13008 Marseille

N° SIRET : 130.020.878.00240 - Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93.13.15755.13 auprès du préfet de région PACA