

4.2.3 - RENTABILISEZ VOTRE PARTICIPATION A DES SALONS (1 JOUR)

Objectif général

En une journée, optimisez les retombées commerciales des foires et salons : ciblez-les selon votre stratégie, votre budget et leur visitorat. Valorisez votre participation en communiquant avant le salon, aménagez un stand attractif et anticipez l'après-salon.

Durée : 7h

Objectif pédagogique

- Identifier les spécificités de chaque type de salon
- Choisir celui qui correspond à sa stratégie d'entreprise
- Aménager et animer son stand
- Mesurer et optimiser les retombées commerciales

Prérequis

- Avoir identifié le ou les Salons cibles ainsi que les produits qui y seront présentés,

Les + de votre CMA FORMATION :

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- La définition de vos besoins,
- L'établissement de votre parcours formation,
- L'étude des modalités de prise en charge.

Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE & PME :

- Accessibles quel que soit votre niveau
- Directement opérationnelles en entreprise

Public : Chefs d'entreprise / Conjoint(s) / Salariés / Demandeur d'emploi

Plages horaires : De 8h à 12h30 et de 13h à 17h30

Formateur.trice : Expert(e) du domaine

Suivi et évaluation :

- Acquis mesurés en entrée et en fin de formation.
- Attestation de formation
- Effectif : 6 à 12 personnes

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques interactifs.
- Utilisation de supports visuels (PowerPoint, vidéos).
- Mises en pratique
- Études de cas et exemples concrets
- Brainstorming et discussions de groupe
- Utilisation de WOOC LAP régulièrement comme Ice Breaker, respiration et quiz
- Feedback individualisé et collectif

Modilité d'inscription :

Toutes l'année, jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation, après entretien préalable et signature d'une convention de formation simplifiée.



Pour plus d'informations

Séquence 1 :

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

Matin

- 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

Séquence 2 :

Aménager et animer son stand
Mesurer et optimiser les retombées commerciales

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

Partout présents

LA CHAMBRE

DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Notre centre de contact :
04 84 31 00 00 - contact@cmar-paca.fr

ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE
formationcontinue04@cmar-paca.fr

HAUTES-ALPES
formationcontinue05@cmar-paca.fr

ALPES-MARITIMES
formationcontinue06@cmar-paca.fr

BOUCHES-DU-RHÔNE
formationcontinue13@cmar-paca.fr

VAR
formationcontinue83@cmar-paca.fr

VAUCLUSE
formationcontinue84@cmar-paca.fr

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L' ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D' AZUR

Direction Régionale Formation - 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

Rdv sur cmar-paca.fr/catalogues-des-formations