



Réussir sa participation à un salon

1 jour - 7 heures

v17082020



OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Apporter des solutions opérationnelles aux entreprises qui participent à un salon afin de sécuriser et valoriser cet investissement sur 3 étapes : préparation de la manifestation, la participation effective et le suivi des contacts post salon.

PROGRAMME

- Avant le salon : Anticiper et préparer sa participation à un salon :**
 - Pertinence de « l'outil » salon dans le développement de l'entreprise.
 - Choix du salon (cible commerciale : professionnels ou grand public)
 - choix du stand (taille, implantation, aménagement)
 - Préparation des documents commerciaux et goodies
 - Communication à destination des prospects, clients et partenaires.
 - sélection des produits à exposer en fonction du salon et de la stratégie de l'entreprise.
 - aménagement et valorisation de l'espace
 - logistique, mobilisation de partenaires éventuels.
- Pendant le salon : animer son stand :**
 - Signalétique et outils de communication (plaquettes, kakemono...)
 - comportement sur le stand
 - la négociation commerciale
 - les moyens de paiement
 - La veille concurrentielle
- Après le salon : optimiser sa participation :**
 - Exploitation et suivi des contacts
 - Analyse des résultats et bilan chiffré du salon
 - Points d'amélioration pour les prochaines éditions de la manifestation.

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation inter-entreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction.
- Travail en groupe et suivi individualisé
- Formation mixte (présentiel et distanciel)
- Support de formation

FORMATEUR

Fabrice ALONSO, Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Rhône, formateur expert en développement commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Travaux évalués de façon individuelle et collective pour un échange de pratiques
- Attestation de formation remise au terme de la formation

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition : Béatrice de FERAUDY, 04.72.43.43.54

[Consulter nos conditions générales de vente](#)

LES +

- Sélectionner la manifestation adaptée à ses objectifs
- Réussir ses ventes sur une manifestation commerciale

PUBLIC

- Conjoint(e)
- Salarié(e)
- Chef(fe) d'entreprise
- Demandeurs d'emploi
- 12 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

A distance en classe virtuelle :
PC équipé de CHROME ou FIREFOX à jour avec une connexion internet. - micro et haut-parleur. A minima casque audio prise jack ou USB. - Une webcam (facultative mais conseillée) - Une adresse mail consultable

NB : Il est également possible de se connecter via un smartphone.

DATES / HORAIRES et LIEUX

[Voir notre site internet](#)

TARIF [Voir notre site internet](#)

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture sur stage: 5 personnes

CONTACT

CMA du Rhône
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon
Murielle NOTTURNO
04.72.43.43.54
formations@cma-lyon.fr

N° SIRET : 18692001300080
N° déclaration O.F : 8269P002569

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat"

