

Durée : 2 jours / 14 heures

Tarif : 660€ HT / participant

Formation en présentiel – Groupe de 4 à 8 personnes

Réf : MGD30

Objectifs

Etre en mesure d'organiser et de gérer la participation à un salon professionnel

Public

Toute personne devant organiser des salons.

Formateur

Formateur spécialiste du domaine expérimenté en entreprise

Pré requis

Pas de prérequis spécifiques

Nos sessions 2022

Sur demande

Lieu : Annecy-le-Vieux ou Thyez

Horaires

8h30-12h00 et 13h00-16h30

Contact

Joëlle BLANC

04 50 64 12 09

jblanc@poleformation74.com

Éléments du programme

Un salon événementiel répond à plusieurs objectifs :

- Vendre ses produits / services
- Présenter de nouveaux produits / services
- Rencontrer et échanger avec ses clients
- Attirer des prospects
- Renforcer son image de marque

Prévoir et préparer son stand : 6 à 9 mois avant

- Le plan du salon : bien choisir sa place : prendre contact avec l'organisation pour avoir connaissance des contraintes spécifiques au salon
- Les dimensions de son emplacement
- Le guide technique
- Les connexions

Les modalités d'accueil des clients sur le stand (penser à votre image : environnement ...)

Créer des temps forts sur le stand

Repérer le placement des partenaires ou les concurrents

Les axes de passage : proche des entrées ou des lieux de restauration

Les billets d'avion ou le mode de transport des marchandises et des participants

La check List : pour ne rien oublier !

Que faut-il emmener sur le stand ?

L'aspect visuel du stand (déco, Kakémono, affiches etc...)

Les aspects commerciaux et organisationnels

Cartes de visite, plaquettes commerciales objets publicitaires...

Les contraintes du pays ou contraintes de transport

La communication en Interne avec l'équipe

Caler les agendas

La définition des rôles de chacun : faites jouer les équipes commerciales

Organiser régulièrement des points check

Le retro planning

La communication Externe

Toutes les façons d'informer ses clients : supports nombreux et variés gérer les coûts et délais imprimeur

Bien informer sur les Réseaux sociaux

Le Jour J

La conduite à tenir

Les bons reflexes

La communication « après-salon »

Avec ses clients

Avec ses prospects

Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique, Etude de cas d'entreprise

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, accompagnement par le référent AFPI.

Evaluation - validation

Evaluation des acquis à travers une étude de cas concrète

Certificat de réalisation, Questionnaire de satisfaction