

REUSSIR SA PARTICIPATION A UN SALON ET PROSPECTER

En résumé

Un salon se prépare en quelques mois, se joue en quelques jours et s'exploite sur plusieurs années. C'est un investissement financier, en temps et en moyens humains qui nécessite une préparation rigoureuse et où le hasard n'a pas sa place ! Afin d'optimiser sa participation à un événement, 3 étapes indispensables : Se préparer AVANT – PENDANT – APRES sont les clés de votre succès. Se former aux techniques, outils et moyens d'optimiser sa participation et sa prospection permet de gagner en efficacité commerciale.

Objectifs

A l'issue du parcours, vous serez en mesure de :

Définir sa stratégie de communication et de prospection lors d'un salon

Acquérir des techniques de prospection efficaces pour développer votre chiffre d'affaires et votre notoriété lors d'un salon

Maîtriser les étapes clés pour optimiser et rentabiliser sa participation à un salon

» Participant

Commerciaux, chargés d'affaires et collaborateurs participants à des salons professionnels
Directeur de TPE, créateurs d'entreprise

» Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Programme

Connaître les données du secteur de l'événementiel, les évolutions et les tendances de demain

Préparer son événement

Définir la manifestation adaptée à son besoin : analyser son marché et ses attentes

Établir un budget de participation

Préparer l'organisation logistique et administrative : répartition des tâches, réservation de son stand, définition du meilleur emplacement, préparation des outils de communication et commerciaux

Fixer des objectifs commerciaux et préparer un pitch commercial adapté au public et/ou partenariats visés

Cibler les prospects à rencontrer

Sélectionner les produits à exposer et préparer les éléments de promotion (PLV, fournitures, plaquettes...)

Elaborer un argumentaire adapté à vos objectifs de prospection

Communiquer auprès des visiteurs/prospects en amont : utilisation des réseaux sociaux et du digital pour optimiser la visibilité de la participation

Mise en pratique sur un rétro-planning des actions à prévoir pour chaque participant

Optimiser sa participation pendant le salon :

Animer votre stand

Se démarquer de ses concurrents

Définir le bon comportement et l'attitude commerciale pour présenter son offre

Utiliser des fiches contacts et les supports de l'organisateur pour collecter des informations qualifiées sur les visiteurs

Optimiser sa prospection par rapport aux cibles fixées en amont

Exploiter sa participation après le salon :

Exploiter les données collectées, analyser les opportunités et programmer des relances

Remercier les visiteurs, prospects et partenaires rencontrés

Exploiter la veille concurrentielle

Mesurer les retours sur investissement et la performance commerciale :

nombre de visiteurs, de contacts qualifiés, de devis ... en fonction des objectifs fixés

Etablir le bilan et les axes d'amélioration : travail sur des fiches de synthèses

REUSSIR SA PARTICIPATION A UN SALON ET PROSPECTER

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

REUSSIR SA PARTICIPATION A UN SALON ET PROSPECTER

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en

705€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

1 jour(s)
7 heure(s)

Autres détails