

Réussir sa participation à un salon et prospecter

Vente, relation client, marketing - 2022

La formation 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 :

- 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

Participants :

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

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

580 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)
(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



1 jour (7 heures)

 **-10%**

Formation en tandem avec :
Prospecter et se développer
Ou

Entretenir son réseau professionnel pour se développer

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 04/07
- 21/11

Le 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

Les + de la formation :

A l'issue de la formation les participants auront acquis des techniques et d'outils pratiques pour améliorer leur prospection et le nombre de nouveaux clients

Chaque participant travaillera sur son plan d'action commercial salon adapté à ses objectifs et bénéficiera de conseils individualisés du formateur expert, référencé à L'UNIMEV (Union Française des métiers de l'événementiel)

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise 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.