

Réussir sa participation à un salon professionnel

Performance commerciale - Relation client - 2026

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.

Les + de la formation

Vous repartez avec votre **plan d'action individuel pour réussir votre participation au(x) salon(s) visé(s)**

Un accompagnement **individualisé**, centré sur vos données, votre projet et vos objectifs.

Une formation garantie de se tenir sous 3 mois après signature du devis

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

Le contenu

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

1 150 €

(non assujetti à la TVA)

Formation individuelle avec l'expert pour travailler sur vos problématiques.

Démarrage garanti sous 3 mois après inscription



7 heures



1 jours



1 ou 2 séances individuelles avec le formateur expert, dates à définir suivant vos disponibilités



Formation individuelle

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

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 vous aurez acquis des techniques et d'outils pratiques pour améliorer votre prospection et le nombre de nouveaux clients

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

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Approche ludique et pragmatique avec des démonstrations, des ateliers et des cas concrets adaptés aux réalités des TPE/PME.

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

Support de formation remis aux participants.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation

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 avec le formateur en fin de formation

Matériel requis si distanciel :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

