

Réussir sa participation à un salon ou un évènement commercial

Référence : BFC_FOR_EXPOSER_SALON

Thématique : Développement d'entreprise

Objectif

Définir ses objectifs pour le salon/exposition.
Maîtriser son « pitch » de présentation.
Savoir mettre en valeur ses produits.
Transformer les visiteurs en prospects/clients.

Public

Chef d'entreprise, créateur/repreneur d'entreprise, salarié.

Programme

JOUR 1
La phase de préparation :

- Vision globale : quels sont les évènements les plus adaptés à mon marché ?
- Définition des objectifs et choix de produits.
- Préparation logistique et commerciale : check list (planning de préparation à la participation), élaboration du budget prévisionnel, identification des actions et des supports de communication.

L'évenement : optimiser la phase de participation

- La préparation du stand.
- L'accueil client : préparer son pitch commercial, travailler sa posture.

JOUR 2
L'après évenement : le bilan commercial et financier, l'analyse des résultats.

- L'exploitation des données collectées : la communication post-évenement.
- Le calcul du retour sur investissement.

Durée

2 jours : 14h

Formations complémentaires conseillées

- Mieux vendre mes prestations et produits.
- Booster ses ventes avec de la publicité sur Facebook et Google.
- Découvrez les réseaux sociaux et créer sa page Facebook Pro.
- CANVA.
- Création de site Internet.

Prérequis et niveau de connaissance préalable

Aucun.

Moyens pédagogiques et techniques d'encadrements

- Formateur spécialisé en stratégie marketing et commerciale auprès des TPE
- Effectif de 6 à 10 stagiaires.

Pour la journée en présentiel :
- Séance de formation en salle.
- Apports théoriques et mise en pratique.

Pour la journée à distance :
- Matériel nécessaire : un ordinateur qui permet aux utilisateurs de passer des appels téléphoniques ou vidéo via Internet, ainsi que le partage d'écran via Zoom.
- Classe virtuelle sur l'outil ZOOM : échanges en vidéo avec le formateur.

Suivi et évaluation de l'action de formation

Évaluation formative tout au long du stage - Feuille d'émargement - Attestation de stage.
Pour les sessions à distance : feuille d'émargement par demi-journée en ligne via l'outil d'Edusign - Evaluation des acquis des stagiaires à la fin de formation - Attestation de stage.

Coût de la formation

Coût total pour 2 jours de formation : 490 euros ►voir les conditions générales de vente.
Ce coût peut être pris en charge par les financeurs de la formation. Des offres promotionnelles peuvent vous êtes proposées par nos services, sous certaines conditions.

Votre conseiller Chambre de métiers vous aide dans vos démarches et vous accompagne dans le montage du dossier de prise en charge de la formation.
Renseignez-vous en cliquant sur « Être rappelé » en bas de la fiche.

Réservez dès maintenant votre place

Attention, les places à nos formations sont limitées. Si cette formation vous intéresse, réservez votre place directement en ligne ci-dessous.

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation d'handicap.
Référent Handicap sur chaque site de formation.
Pour les candidats à l'apprentissage, dispositif spécifique d'accompagnement, PAVA, contactez-nous.

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Bourgogne Franche-Comté
65-69 rue Daubenton - 21000 Dijon | Tél : 03 73 55 20 20
N°SIRET : 130 026 073 00028
N° déclaration d'activité formation : 27 39 01242 39
(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

Mise à jour le 04/08/2023

Délivré par:

- 25 - CMA Formation Besançon : 101 Rue de Vesoul - 25000 BESANCON
- Formation à distance :
- 90 - CMA Formation Trévenans : 40 Grande rue - 90400 TREVENANS

Prochaines sessions:

- Formation à distance - Mardi 6 juillet 2027 - Inscription avant le 29/06/2027

Tarifs:

- Tout public - contact