

OFFRE DE FORMATION

DUREE : 7 heures

POUR QUI ?

Toute personne souhaitant intégrer la participation à un salon dans son plan d'actions commerciales.

MODALITE DE LA FORMATION :

- En présentiel
 En distanciel

MODALITES D'EVALUATION :

Questionnaire, mise en situation

PRIX DE LA FORMATION :

Stage inter-entreprises : 350,00 €
par stagiaire Stage intra-
entreprise : sur devis Tarif
exonéré de TVA

ACCESSIBILITE AUX PSH :

Pour les personnes porteuses de handicap, n'hésitez à nous contacter pour échanger ensemble

LIEU DE LA FORMATION :

Stage inter-entreprises :
2 x 0.5 jour individualisé (dates à
convenir, en vos locaux)

CONTACT :

Floriane Gervois
Conseillère commerciale
06 48 29 77 20
contact@caragana.fr

Intitulé : optimiser sa participation à un salon

Intervenant : FLORIANE GERVOIS

PREREQUIS

Aucun

OBJECTIFS GENERAUX

- Savoir intégrer sa participation dans sa démarche commerciale
- Connaître les points clés pour valoriser son offre et son entreprise dans un salon
- Définir les axes de communication envers clients et prospects

MODALITES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques, échanges, partage d'expérience, application pratique

PROGRAMME

1 – Intégrer la participation à un salon dans son action commerciale

Les objectifs de participation et des visiteurs
Les critères pour choisir un salon

2 – Organiser l'espace de son stand

Gérer le personnel présent, son savoir-être et savoir-faire (attitude, argumentation, pitch...)
Valoriser son entreprise sur son stand avec les outils de communication adaptés

3 – Intégrer sa participation dans sa stratégie commerciale
Budgétisation
L'action commerciale menée avant, pendant et après le salon

Formation sur mesure à la demande du client
v03-2024

La formation est dispensée toute l'année, contactez-moi pour envisager la période la plus propice pour vous et vos équipes