

# Réussir sa participation à un salon

## 1 jour - 7 heures

Mise à jour 2/01/2024

### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Savoir choisir, préparer, gérer un salon professionnel.
- Transformer des contacts en clients.

### PROGRAMME

- Choisir la manifestation adaptée à son entreprise et sa stratégie :
  - Trouver l'information
  - Définir ses critères de choix
- Préparer sa participation :
  - Contacter l'organisateur,
  - Réaliser une visite préalable
  - Informer son fichier client/prospect
  - Préparer ses documents commerciaux.
- Concevoir un stand et choisir les produits à exposer :
  - Choisir ses produits en fonction de la manifestation
  - Définir un message pour l'entreprise
  - Donner l'envie de s'arrêter : mise en lumière, mise en scène, mise en espace.
- Travailler son comportement commercial : Savoir être sur son stand et trouver la bonne posture.
  - Maîtriser sa communication
  - Respecter les étapes d'une vente
- Assurer le suivi des contacts :
  - Exploiter et suivre les contacts
  - Analyser les résultats et bilans chiffrés du salon
- Faire un bilan de la manifestation
- Étudier la pertinence d'une nouvelle participation.

### MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation à distance en présentiel OU en classe virtuelle
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co construction.
- Alternance d'apports théoriques et pratiques.

### FORMATEUR

Formateur expert en développement commercial

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et exercices)
- Evaluation de satisfaction

### ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition.

### LES +

- Sélectionner la manifestation adaptée à ses objectifs
- Réussir ses ventes sur une manifestation commerciale
- Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

### PUBLIC

Chef(fe) d'entreprise, conjoint, porteur de projet, Salarié(e) ou demandeur d'emploi remplissant le cas échéant les conditions d'entrée (pré requis)

15 personnes

PRÉREQUIS      Aucun

### LIEU / DATES / HORAIRES

En présentiel ou classe virtuelle : [Voir notre site internet](#)

TARIF                      224 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

### DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage: 7 personnes

### CONTACT :

CMA Auvergne Rhône Alpes  
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon  
04.72.43.43.00  
[E-formation@cma-auvergnerhonealpes.fr](mailto:E-formation@cma-auvergnerhonealpes.fr)

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

# Réussir sa participation à un salon

## 1 jour - 7 heures

Mise à jour 2/01/2024

### MODALITES FORMATION A DISTANCE

- PC équipé de CHROME ou FIREFOX à jour avec une connexion internet.
- Micro et haut parleur.
- Casque audio conseillé.
- Webcam
- Adresse mail consultable

Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation à distance: Outils identiques à la modalité en présentiel réalisé à distance.

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire ZOOM ou TEAMS et le cas échéant, plateforme LMS spécifique.

Contact technique : Référent CMAD

### LES +

- Sélectionner la manifestation adaptée à ses objectifs
- Réussir ses ventes sur une manifestation commerciale
- Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

### PUBLIC

Chef(fe) d'entreprise, conjoint, porteur de projet, Salarié(e) ou demandeur d'emploi remplissant le cas échéant les conditions d'entrée (pré requis)

15 personnes

PRÉREQUIS      Aucun

### LIEU / DATES / HORAIRES

En présentiel ou classe virtuelle : [Voir notre site internet](#)

TARIF                      224 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

### DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage: 7 personnes

### CONTACT :

CMA Auvergne Rhône Alpes  
10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon  
04.72.43.43.00  
[E-formation@cma-auvergnerhonealpes.fr](mailto:E-formation@cma-auvergnerhonealpes.fr)

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

**[Consulter nos conditions générales de vente](#)**