

Choisir un salon et préparer sa participation

Durée
1 jour (7 heures)
Public
Tout public professionnel
Prérequis
Cette formation ne nécessite pas de prérequis
Format
Présentiel
Dates et lieu
Dates et lieu à confirmer par le formateur
Prix
Tarif net de taxes 450 € / stagiaire
Nombre de participants
Minimum : 6 Maximum : 8
Adaptation/Accessibilité
A voir, avec le formateur, en amont de la formation

Contexte :

Pour développer son activité, qu'il s'agisse de se faire connaître ou de doper sa commercialisation, la présence dans un salon est une opportunité. Elle permet également de rencontrer d'autres acteurs de sa filière et d'enrichir ses connaissances de son environnement sectoriel.

Comment choisir un salon et optimiser sa participation ?

Objectifs de la formation :

Savoir identifier un salon pertinent pour le développement de son activité. Savoir préparer et optimiser sa participation à un salon.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les critères utiles au choix d'un salon.
- Identifier et mener les actions nécessaires à la préparation d'un salon pour en optimiser le bilan.
- Connaître les éléments d'une bonne check-list exposant.
- Savoir mesurer le ROI (Return on Investment) d'un salon.

Méthodes pédagogiques et suivi :

- Pédagogie interactive.
- Ateliers et cas pratiques.

Modalités d'évaluation :

- QCM.

Attestation / Certification :

- Attestation de fin de formation et d'évaluation des acquis.

Intervenant
François Heid – Mémoire de lune Tél : 07 69 02 03 08 Mail : francois.heid@memoire-de-lune.com

Programme de la formation :

Partie 1 :

Poser les objectifs d'une participation à un salon :

- Comment fixer ses objectifs ?
- Quels critères de choix retenir ?
- Expérience client, satisfaction et fidélité.
- Connaître ses clients pour mieux les fidéliser.

Comprendre la temporalité d'un salon :

- La préparation d'un salon en trois temps.
- L'évaluation en fin de salon.

Cas pratiques avec les participants.

Partie 2 :

Définir un objectif précis :

- Exprimer ses objectifs et les quantifier.
- Mesurer le ROI d'un salon.

Construire sa « check list » :

- Rédiger sa « check list.

Cas pratiques avec les participants.

Dates :

Créé le 07/09/2022