

# Préparer et réussir sa participation à un salon

## Objectif

- Se préparer avant le jour J.
- Optimiser le jour J
- Quantifier les actions à effectuer à l'issue du salon

## Les +

- Outils pratiques pour une utilisation immédiate
- Richesse des échanges

## Prérequis

Pas de prérequis

## Public

Chef d'entreprise artisanale, conjoint et salarié, porteur de projet, demandeur d'emploi

## Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives avec cas pratiques et mises en situation. Outils pratiques pour une utilisation immédiate.

## Evaluation (modalités)

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation

## Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou par mail.  
Jusqu'à la veille de la formation

## Accessibilité

Possibilité de restauration sur place -  
Formations accessibles aux personnes handicapées – Parking gratuit

## Taux de satisfaction

## PROGRAMME

- Participation à un salon comme action commerciale : pourquoi participer à un salon ?
- Quel contexte ?
- Quelles tendances ?
- Choix du salon
- Préparation : planifier, générer du trafic
- Jour J : animation et relation client
- L'après salon : capitaliser les contacts pris, communication post salon, mesurer les retombées et évaluer les performances

**Durée :** 7 heures

**Dates et horaires :** Consulter notre calendrier sur notre site Internet

**Lieu :** CMA du Gers / Pavie

**Tarif :** 265 € (prise en charge possible par le conseil de la formation, OPCO, Pôle Emploi)

## Contact et inscription

Danièle Cayet - 05 62 61 22 53  
service-formation@ma-gers.fr

