

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

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 : 21€ (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@cma-gers.fr

