

## La vente sur salon professionnel

### Référence RC05

Dans le cadre de vos activités commerciales, vous pouvez être amenés à participer à un salon professionnel, une foire ou une exposition. La présence dans un salon est un canal d'acquisition potentiel de nouveaux clients. Il est donc essentiel de travailler l'image de votre entreprise et vos méthodes pour accueillir, conseiller et échanger avec des prospects ou clients à fidéliser. Ce programme de formation accueil, relation client et vente dans un salon vous permettra d'appréhender les fondamentaux de la communication et de la vente adaptés aux salons ou événements professionnels.

### Objectifs :

- Préparer les outils et les supports nécessaires à l'attractivité de votre stand
- Définir ses objectifs
- Identifier, inviter ou accueillir un prospect à échanger sur votre stand
- Maîtriser les fondamentaux pour rendre son stand attractif

### Public

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à participer et représenter son entreprise lors d'un salon professionnel

### Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

## Programme

### LA PREPARATION

- Comment préparer l'attractivité de son stand, avec les étapes (visuel, lumière, matériel, accessoires, documentation, goodies...)
- Déterminer sa cible de prospects, prescripteurs, partenaires, concurrents
- Avoir une offre promotionnelle avec un message mettant en valeur votre stand
- Avoir un discours fluide, des phrases d'accroches
- Travailler sa gestuelle et sa posture
- Elaborer une stratégie d'échange agréable rapidement pour créer un climat de confiance

### PENDANT LE SALON

- Organiser l'accueil et la présentation de son stand, savoir faire la différence
- Prévoir un espace confortable pour ses prospects
- Les fondamentaux d'un stand attractif
- Les techniques de création de trafic, anticiper les flux
- Découvrir les besoins d'un prospect à l'aide de la méthode SONCAS
- Créer et susciter l'envie d'achat
- Comment obtenir de l'engagement

- Repérer les signaux et les freins à l'achat et les lever
- Appliquer les techniques de base du traitement des objections
- Savoir conclure en amenant son prospect à prendre un rendez-vous ou à recevoir un devis

### APRES LE SALON

- Mise à jour de sa base de contacts
- Elaboration d'un emailing post salon
- Planifier les relances contacts, Rdv, devis
- Comment et quand faire les suivis
- Evaluer le chiffre d'affaire généré pour calculer le retour sur investissement

### Organisation et moyens pédagogiques

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 2 jours soit 14 heures
- La formation se déroule dans vos locaux

### Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quizz et vidéo.

### Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste en développement commercial au sein d'un salon

### Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Mise en situations en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

### Documents remis à la fin du stage

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

**Durée :** 2 jours soit 14H

**Tarif Inter :** 590,00€ HT par jour soit 1 180,00€ HT \*

**Tarif Intra :** 1 400,00€ HT par jour soit 2800,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.