



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

PRÉPARER, ANIMER ET ÉVALUER SA PRÉSENCE À UN SALON, UNE FOIRE, UN MARCHÉ

Cette formation vous permettra d'anticiper les éléments nécessaires à la réussite de votre participation à une manifestation commerciale.

Formation
Non certifiante

Niveau
Initiation

Modalités
Présentiel

Financement possible

Les objectifs

- Préparer sa participation à cette manifestation, se fixer des objectifs réalistes
- Connaître et maîtriser les règles de bases du merchandising et d'implantation lors d'un salon ou d'un marché en tenant compte des contraintes de surface, de saisonnalités et des attentes clients
- Acquérir les principes, les méthodes et les techniques d'implantation et de présentation des produits
- Savoir effectuer des mises en avant et doper les résultats de son stand rayon
- Optimiser sa relation commerciale et construire un plan d'action en direction des prospects

Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Les + de la formation

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- L'établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le Compte Personnel de Formation (CPF) et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : courts, séquencées et délocalisées

Tarifs*

Artisans et conjoints = 420€
(30€/heure)

Autres participants = 560€
(40€/heure)

Durée

2 jours soit 14h

* Prise en charge financière totale ou partielle possible, nous consulter

Non accessible en blocs de compétences.

Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 12

Public

Tout public

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 48 heures avant, selon places disponibles. Consulter le calendrier des formations sur www.cm-agen.fr

Formation accessible aux personnes en situation de Handicap ; contactez notre référent handicap.



Programme

Jour 1 :

- Savoir choisir les salons, les foires ou les marchés
- Identifier et formaliser ses objectifs
- Identifier les critères d'efficacité d'un salon, d'une foire ou d'un marché
- Élaborer une Check-List pour sa prochaine manifestation (choix du stand, offre de produits et services, moyens de promotions, communication, organisation...)
- Aménager et mettre en scène son stand de manière efficace

Jour 2 :

- Identifier les éléments favorisant l'identité visuelle d'un stand
- Identifier les objectifs des clients ou des visiteurs
- Construire le plan de communication
- Créer son dossier exposant
- Budgétiser le coût de participation ou de présence à un salon, une foire ou à un marché
- Construire un argumentaire pour communiquer sur sa présence à un événement
- Utiliser les bons médias et la communication online
- Réaliser une présentation efficace
- Calculer le retour sur investissement
- Réaliser son plan d'actions commerciales suite à l'évènement

Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Pédagogie active : ateliers
- Brainstorming
- Étude de cas
- Travaux pratiques

Ressources

- Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper board ou tableau blanc ou numérique
- Klaxoon
- En distanciel : classe virtuelle sous Teams ou Zoom ou DIGIFORMA (LMS)

Outils supports

- Support projeté
- Fiches pratiques
- Clés USB

Formateur·trice

Les formateurs d'OPTIMAG CONSEIL:

- Philippe DACHICOURT
- Nathalie CLAEYSEN
- Franck DI CONSTANZO
- Marie HOUDMON

Suivi et évaluation

- Évaluation amont des connaissances des participants (quizz ou tour de table)
- QCM d'évaluation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

Savoir se présenter et valoriser son parcours

Objectif principal : Donner aux participants les techniques de base permettant de faire passer les bons messages à leurs interlocuteurs pour mieux vendre



Construire et développer mon offre commerciale

Objectif principal : préparer et de mettre en œuvre une stratégie globale de développement de l'activité



Savoir vendre mes produits ou mes services

Objectif principal : améliorer les résultats commerciaux de l'entreprise et développer les relations commerciales en gagnant en efficacité

Contactez-nous !

CMA Nouvelle-Aquitaine - Lot-et-Garonne
Impasse Morère – CS70118 – 47004 AGEN Cedex
www.cm-agen.fr

Service formation :
05 53 77 47 72
contact.dfp@cma47.fr



SIRET : 13002792300213 NAF 9411Z
Organisme de formation enregistré sous le n°75331281433 auprès du Préfet de région



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**
NOUVELLE-AQUITAINE
LOT-ET-GARONNE