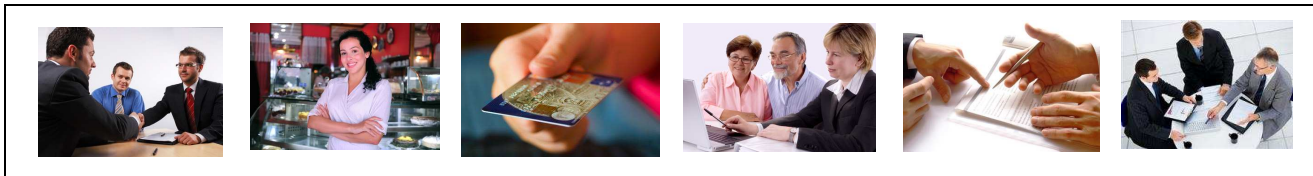


Exposer sur un salon et en tirer le meilleur profit...



► Préambule : que d'argent gaspillé pour exposer dans un salon...

Certaines entreprises savent tirer un réel profit commercial et financier de leur présence sur des salons. En revanche beaucoup d'autres entreprises ne rentabilisent absolument pas leur investissement et rejettent la faute, par exemple, sur l'organisateur du salon. La réalité montre que si l'on se concentre uniquement sur l'aspect matériel (inscription, type de stand...) on ne pourra jamais exploiter les véritables ressources d'une présence sur un salon. *Au fait, quelle bonne raison auraient les visiteurs de venir sur mon stand ?*

► Programme :

Sur 2 jours (selon contexte)

- Bien choisir son salon grâce à de petits outils comparatifs pratiques pour y voir plus clair.
- Sélectionner et obtenir un bon emplacement sans se ruiner : les astuces des professionnels...
- S'organiser à l'avance pour ne rien oublier : check-lists indispensables...
- Concevoir son stand pour attirer les visiteurs sans gros investissements. Recettes pratiques pour sortir du lot des exposants.
- Créer de petites animations qui attirent.
- Communiquer efficacement avant, pendant et après le salon.
- Vendre efficacement sur le salon en allant au devant du client mais sans l'importuner ni lui "mettre la pression".
- Savoir répondre aux objections, notamment à celles concernant les prix.
- Utiliser le bon scénario pour relancer habilement ses contacts après le salon, sans donner l'impression de mener une démarche commerciale.

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptions en fonction des besoins des entreprises.

► Objectifs :

- Rentabiliser sa présence sur les salons : chiffre d'affaires et marges.
- Renforcer sa capacité à convaincre naturellement les visiteurs.

► **Public visé :**

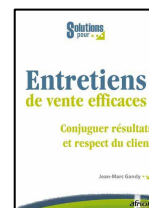
- Commerciaux ou autres collaborateurs de l'entreprise
- Dirigeants de PME et TPE
- Futurs créateurs et repreneurs d'entreprises

► **Méthodologie :**

- Un ensemble de recettes pratiques issues de l'expérience de dizaines d'exposants réguliers.
- Une progression individuelle de chaque participant, basée sur la participation à quelques jeux de rôles et simulations de situations vécues sur les salons.
- Un accompagnement individuel des personnes formées (sur salon et lorsque cela est souhaité par l'entreprise).

► **Les "plus" :**

- Une approche des salons qui se situe largement hors des sentiers battus pour plus d'efficacité.
- Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients...).
- La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- Une sensibilisation préalable personnes formées aux travers de plusieurs résultats d'enquêtes menées auprès de publics particuliers et professionnels qui visitent les salons.
- La remise d'un classeur complet "Méthode pratique pour bien exposer sur un salon" et de l'ouvrage "Entretiens de vente efficaces. Conjuguer résultats et respect du client", publié à l'Afnor par l'animateur.



► **Tarif :**

- Tarif journée : 550 € HT (hors frais de déplacement éventuels).
- Nombre de personnes formées pour ce même tarif : jusqu'à trois personnes incluses (au-delà : nous consulter).
- Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue. La prise en charge au titre du DIF est également possible.

► **Contact :**

Jean-Marc GANDY
35, chemin du Tremblay
74370 METZ-TESSY
04 50 66 02 16
jmgandy@novasun.fr

www.novasun.fr