

PARTICIPER A DES SALONS, DES FOIRES

Objectifs

Dans un environnement économique de plus en plus concurrentiel, l'entreprise artisanale doit occuper au quotidien « le terrain ». Comment mieux se faire connaître, développer sa clientèle et la fidéliser, augmenter son chiffre d'affaires ?

Faites le choix d'une démarche stratégique en participant à des événements commerciaux et en définissant des moyens de prospection commerciale propres à votre entreprise.

La formation vous propose de :

- Construire le projet commercial,
- Mettre en œuvre le déroulement de votre participation, de l'élaboration de votre cahier des charges à l'évaluation de l'événement,
- Maîtriser le budget de votre action en intégrant les aspects financiers et juridiques.

Programme

La construction du projet

- *Quels sont les objectifs ?*
- *Quels produits pour quelles cibles clients ?*
- *Comment choisir le bon salon ?*
- *Comment développer une stratégie constructive ?*
- *Mettre en place un retro planning*

La préparation

- *Etablir un budget prévisionnel*
- *Négocier avec les partenaires*
- *Mettre en place les moyens techniques humains*
- *Savoir exploiter l'espace ou le merchandising*

La gestion de l'événement

- *Installer et gérer le stand*
- *Vendre sur salon*
- *Exploiter les retombées*

Le bilan

- *Le bilan interne et analyse des pré-résultats commerciaux*
- *Le suivi commercial*
- *Les retours sur investissement*

Le plus :

- **Une pédagogie active et participative,**
- **Formation – action par excellence, vous êtes accompagnés par un formateur expert dans le domaine.**

PARTICIPER A DES SALONS, DES FOIRES

Public visé : Chef d'Entreprise artisanale, Conjoint, Collaborateur	Durée : Une journée : 7 heures
Dates et Lieux Nous consulter Evaluation Délivrance d'une attestation de stage	Tarif et Financement Plan de financement personnalisé en fonction de la situation de l'entreprise et/ou du stagiaire. Se renseigner sur les possibilités de financement auprès de nos conseillers en formation.

CONTACTS	
BAS-RHIN	HAUT-RHIN Colmar et Mulhouse
Angélique DIEUAIDE Ligne directe 03.88.19.79.18 CMA – EEE 30 avenue de l'Europe 67300 SCHILTIGHEIM infofc67@cm-alsace.fr	Agnès LUSTENBERGER Ligne directe 03.89.20.84.55 CMA – 12 Boulevard de l'Europe BP 3007 68061 MULHOUSE Cedex infofc68@cm-alsace.fr

www.facebook.com/CMAAlsace

Retrouvez notre offre de formation en ligne sur
www.cm-alsace.fr