



VENDRE SUR UN SALON

FORCE DE VENTE

PUBLIC

ARTISANS,
COMMERÇANTS, TPE ET
PME. COLLABORATEURS
COMMERCIAUX
DÉBUTANTS OU
CONFIRMES.

CRÉATEURS OU
REPRENEURS
D'ENTREPRISES.

PRÉREQUIS

AUCUN

OBJECTIFS DU STAGE

AUGMENTER SON CHIFFRE
D'AFFAIRE ET SES MARGES.

DÉMONTRER SON
DYNAMISME COMMERCIAL.

FORMATION RÉF. :

VENDRE SUR UN SALON

 2 jours  Partout en France

 Prise en charge OPCO : oui

Vous êtes un professionnel à la recherche d'une formation **Vendre sur un salon** ?

STAGE UP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Vendre sur un salon** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Vendre sur un salon** facilement et

DURÉE

2 jours

PÉDAGOGIE

UTILISATION DE L'EFFET DE GROUPE POUR TROUVER DES SOLUTIONS ADAPTÉES À CHAQUE PARTICIPANT.

RECOURS À DES SIMULATIONS ET À DES MISES EN SITUATION POUR MIEUX MAÎTRISER LES SITUATIONS DE PROSPECTION.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

TARIF : [Nous consulter](#)

 En intra sur une base de 3 participants

RENSEIGNEMENTS : contact@stageup.fr

de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation Vendre sur un salon à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Contenu

LE PROGRAMME :

- CONNAITRE LES RÈGLES DES "PROS" POUR OBTENIR UN EMPLACEMENT BIEN ADAPTÉ.
- SAVOIR NÉGOCIER AVEC L'ORGANISATEUR POUR OBTENIR DES REMISES TARIFAIRES ET/OU DES AVANTAGES SUPPLÉMENTAIRES.
- PLANIFIER SON PROJET D'EXPOSITION : CHECK-LIST "EXPOSANT"
- CRÉER UN STAND ATTRACTIF : SOLUTIONS ORIGINALES PEU COÛTEUSES, BONNES ASTUCES
- PRÉPARER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION PERCUTANTS À INTÉGRER AU STAND : AFFICHAGE, PANONCEAUX
- PRÉPARER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION À REMETTRE AUX VISITEURS.
- PRÉPARER UNE MISE EN SCÈNE ET DES ANIMATIONS POUR FAIRE VENIR LA CLIENTÈLE SUR SON STAND.
- FAVORISER LES CONTACTS AVEC LES VISITEURS DANS UNE ATMOSPHÈRE CONVIVIALE.
- MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE EFFICACES QUI N'AGRESSENT PAS LE CLIENT (AVEC SIMULATIONS DE SITUATIONS).
- SAVOIR RELANCER SES CONTACTS, APRÈS LE SALON, SANS DONNER L'IMPRESSION D'UNE "AGRESSION COMMERCIALE".

LES "PLUS" :

- DE NOMBREUSES ASTUCES PRATIQUES ISSUES DU TRAVAIL DES ANIMATEURS AVEC DES DIZAINES D'EXPOSANTS.
- CHAQUE PARTICIPANT REPART AVEC LES TEXTES DE SES FUTURS SUPPORTS DE COMMUNICATION SUR LE STAND (PANONCEAUX, DÉPLIANTS).

Nos formations Vendre sur un salon sont réalisables partout en France, à domicile ou sur lieu de travail. Formation Vendre sur un salon Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg... Prise en charge par votre OPCA (Agefos, Afdas, Actalians, CGM...)

Centre de formation STAGE'UP

Siège social: 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Service commercial: 14 rue d'Amsterdam 75009 PARIS

Siret: 488 346 610 000 30 APE: 8559A N° Existence: 24 45 02361 45

email: contact@stageup.fr

01 47 23 79 72



formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible
PLAN DE FORMATION